

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ И УПРАВЛЕНИЕ
эсиу.рф



QR-КОД



ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ И УПРАВЛЕНИЕ

— НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ ПО ЭКОНОМИЧЕСКИМ НАУКАМ —

№ 1 (1) 2026

30 сентября 2026 г.

ВСЕРОССИЙСКИЙ ЖУРНАЛ



Всероссийский журнал
Издается с 2026 г.

Электронное сетевое издание

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

Киселёв Максим Витальевич — доктор экономических наук, профессор, внешний бизнес-тренер РЖД и Газпрома, спикер Центра развития лидерских и управленческих компетенций при Высшей школе государственного управления РАНХиГС, профессор программ Executive MBA.

Адрес редакции

606600, г. Нижний Новгород,
ул. 2-я Оранжерейная, 1, к. 47.

Журнал «Экономические системы и управление» публикует результаты фундаментальных и прикладных исследований по следующим научным специальностям:

5.2.3 — Региональная и отраслевая экономика

5.2.4 — Финансы

5.5.3 — Государственное управление и отраслевые политики

Адрес сайта

эсиу.рф

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ / EDITORIAL BOARD

Репушевская Ольга Александровна — кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики и таможенного дела, Российский университет кооперации, Москва.

Лукьянец Артем Сергеевич — кандидат экономических наук, доцент, заместитель директора по инновационному проектированию, ведущий научный сотрудник Института социальной демографии ФНИСЦ РАН.

Степанов Евгений Александрович — заведующий кафедрой «Таможенное дело», кандидат экономических наук, доцент, Южно-Уральский государственный университет, Челябинск.

Бессонова Анастасия Алексеевна — кандидат экономических наук, доцент департамента финансов / кафедры «Финансы и кредит» Школы экономики и менеджмента Дальневосточного федерального университета (ДВФУ), Владивосток.

Герасимов Кирилл Борисович — доктор экономических наук, профессор кафедры экономики, ФГАОУ ВО «Самарский национальный исследовательский университет имени академика С. П. Королева», Самара.

Миронова Елена Александровна — доктор экономических наук, профессор кафедры экономики инноваций Самарского университета, Самара.

Оруч Татьяна Анатольевна — доктор экономических наук, доцент, Поволжский государственный университет сервиса, Тольятти.

Блинова Екатерина Анатольевна — начальник отдела по трудоустройству выпускников, кандидат экономических наук, доцент, Институт экономики и управления, Самарский университет им. Королёва, Самара.

Ростова Елена Павловна — доктор экономических наук, заведующая кафедрой математики и бизнес-информатики, профессор кафедры математических методов в экономике, Самарский университет им. акад. С. П. Королёва, Самара.

Гусева Мария Сергеевна — кандидат экономических наук, доцент, сертифицированный специалист по управлению проектами (ПМ-стандарт), заведующий кафедрой региональной экономики и управления, заведующий Лабораторией макроэкономического прогнозирования и стратегического планирования, ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет», Самара.

Топчий Анастасия Викторовна — кандидат экономических наук, доцент Департамента туризма и гостеприимства Школы экономики и менеджмента ДВФУ, Владивосток.

Стецюк Виктор Викторович — кандидат экономических наук, доцент Департамента социально-экономических исследований и регионального развития Школы экономики и менеджмента Дальневосточного федерального университета, эксперт Российской академии наук, главный редактор журнала «Таможенное регулирование».

Лапа Елена Александровна — кандидат экономических наук, доцент кафедры общего и стратегического менеджмента, Самарский университет, Самара.

Repushevskaya Olga Aleksandrovna — PhD in Economics, Associate Professor, Department of Economics and Customs, Russian University of Cooperation, Moscow.

Lukyanets Artem Sergeevich — PhD in Economics, Associate Professor, Deputy Director for Innovative Design, Leading Researcher, Institute of Social Demography, FCTAS RAS.

Stepanov Evgeny Aleksandrovich — Head of the Department of Customs, PhD in Economics, Associate Professor, South Ural State University, Chelyabinsk.

Bessonova Anastasia Alekseevna — PhD in Economics, Associate Professor, Department of Finance / Department of "Finance and Credit", School of Economics and Management, Far Eastern Federal University (DVFU), Vladivostok.

Gerasimov Kirill Borisovich — Doctor of Economics, Professor, Department of Economics, Samara National Research University, Samara.

Mironova Elena Aleksandrovna — Doctor of Economics, Professor, Department of Innovation Economics, Samara University, Samara.

Oruch Tatyana Anatolyevna — Doctor of Economics, Associate Professor, Volga State University of Service, Tolyatti.

Blinova Ekaterina Anatolyevna — Head of the Employment Office of Graduates, PhD in Economics, Associate Professor, Institute of Economics and Management, Samara University (Korolev), Samara.

Rostova Elena Pavlovna — Doctor of Economics, Head of the Department of Mathematics and Business Informatics, Professor of the Department of Mathematical Methods in Economics, Samara University (Korolev), Samara.

Guseva Maria Sergeevna — PhD in Economics, Associate Professor, Certified Project Management Specialist (PM Standard), Head of the Department of Regional Economics and Management, Head of the Laboratory of Macroeconomic Forecasting and Strategic Planning, Samara State University of Economics, Samara.

Topchiy Anastasia Viktorovna — PhD in Economics, Associate Professor, Department of Tourism and Hospitality, School of Economics and Management, DVFU, Vladivostok.

Stetsyuk Viktor Viktorovich — PhD in Economics, Associate Professor, Department of Socio-Economic Research and Regional Development, School of Economics and Management, Far Eastern Federal University, expert of the Russian Academy of Sciences, Editor-in-Chief of the journal "Customs Regulation".

Lapa Elena Aleksandrovna — PhD in Economics, Associate Professor, Department of General and Strategic Management, Samara University, Samara.

СОДЕРЖАНИЕ

БАСЫРОВА С.Ф., М. ЭЛЬ БАККАЛИ	3
Шариатские фондовые индексы как инструмент информационного обеспечения	
ГОДФРЕД С.	19
Глобальный экономический спад и экономики стран БРИКС	
ИЛЬЧЕНКО И.Н., ИЛЬЧЕНКО М.Д.	28
Система индексов оценки реализуемости человеческого капитала в организационных процессах	
КОЗЫРЕВА А.И.	44
Монопольно высокая и монопольно низкая цена хозяйствующего субъекта, занимающего доминирующее положение на рынке	
ЛИНЕЦКИЙ Н.А.	51
Статус цифрового кочевника и учёт цифровой трудовой миграции в ЕАЭС	
РУССКИХ Д.А., КОТЛЯЧКОВА Н.В.	65
Современные тенденции развития международной инвестиционной деятельности	
Информация и сообщения	71

CONTENT

BASYROVA S.F., M. EL BAKKALI	3
Sharia-compliant stock indices as an information support tool	
GODFRED S.	19
The global economic downturn and BRICS economies	
ILCHENKO I.N., ILCHENKO M.D.	28
A system of indices for assessing the realization of human capital in organizational processes	
KOZYREVA A.I.	44
Monopolistically high and monopolistically low prices set by an economic entity holding a dominant market position	
LINETSKY N.A.	51
Digital nomad status and the tracking of digital labor migration within the EAEU	
RUSSKIKH D.A., KOTLYACHKOVA N.V.	65
Current trends in the development of international investment activity	
Information and messages	71

Шариатские фондовые индексы как инструмент информационного обеспечения

Аннотация

В статье рассматривается роль шариатских фондовых индексов в информационном обеспечении инвестиционных решений. Актуальность исследования обусловлена развитием исламского рынка капитала и необходимостью систематизации информации о соответствии акций требованиям шариата. Цель исследования состоит в определении особенностей преобразования публичной информации о компаниях в стандартизированный результат шариатского скрининга, используемый инвестором. Объектом исследования выступает информационное обеспечение инвестиционных решений на рынке шариатских ценных бумаг, предметом - процесс преобразования публичной информации о компаниях в результат шариатского скрининга и представления этого результата посредством фондового индекса. Методическую основу исследования составили анализ научной литературы, документальный анализ методик ведущих провайдеров шариатских индексов и сравнительный анализ применяемых процедур скрининга. Показано, что исходные сведения, необходимые для оценки шариатского соответствия компании, в значительной степени доступны из публичных источников. Информационная роль индекс-провайдера заключается преимущественно в отборе релевантных данных, проведении расчетов, применении установленных критериев и представлении результата в стандартизированной форме. Это сокращает объем самостоятельной аналитической работы инвестора. Установлено, что информационная ценность индекса определяется не эксклюзивностью исходных данных, а их предварительной обработкой и стандартизацией. Одновременно результат скрининга сохраняет зависимость от методологических правил конкретного провайдера. Поэтому методология является частью информационного содержания индекса и должна учитываться инвестором при интерпретации его результатов и выборе подходящей системы шариатского отбора. Ограничением исследования является его сосредоточенность на информационной функции индексов без количественной оценки экономии времени и финансовых затрат инвестора.

Ключевые слова: инвестиционный универсум, информационное обеспечение, исламские финансы, методология скрининга, публичная информация, шариатские фондовые индексы, шариатский скрининг.

The information function of Shariah stock indices

BASYROVA S.F.¹, M. EL BAKKALI²

¹ Higher Education Institution "University of Management 'TISBI'", Kazan, Russia.

² EMSI, Moroccan School of Engineering Sciences, Casablanca, Morocco.

CITE THIS ARTICLE: Basyrova S.F. Sharia-compliant stock indices as a tool for information support / S.F. Basyrova, M. El Bakkali // Economic Systems and Management. – 2026. – Vol. 1, No. 1. – P. 3-19. – DOI 10.68553/esm.000001

UDC: 336.76:297

JEL: G11, G14, G15, Z12

Abstract

The article examines the role of shariah stock indices in providing information for investment

decisions. The relevance of the study is associated with the development of the islamic capital market and the need to systematize information on the shariah compliance of equities. The purpose of the study is to identify how publicly available information about companies is transformed into a standardized shariah screening result used by investors. The object of the study is information support for investment decisions in the shariah-compliant securities market, while the subject is the process of transforming public company information into a shariah screening result and presenting this result through a stock index. The methodological basis includes a review of academic literature, documentary analysis of the methodologies used by major shariah index providers, and comparative analysis of screening procedures. The study shows that the information required to assess a company's shariah compliance is largely available from public sources. The role of an index provider primarily consists in selecting relevant data, performing calculations, applying established criteria, and presenting the result in a standardized form. This reduces the amount of analytical work that an investor must perform independently. The study establishes that the information value of an index is determined not by the exclusivity of the underlying data but by their processing and standardization. At the same time, the screening result remains dependent on the methodology applied by a particular provider. Methodology therefore constitutes an essential part of the information content of a shariah index and should be taken into account when investors interpret index results and select a screening system consistent with their shariah-oriented investment requirements. The study is limited to the informational function of indices and does not quantitatively estimate investors' time or financial savings.

Keywords: investment universe, information support, islamic finance, screening methodology, public information, shariah screening, shariah stock indices.

Введение

Шариатские фондовые индексы применяются для формирования совокупности акций, отвечающих установленным требованиям исламского инвестирования. Для этого оценивается характер деятельности компаний и ряд их финансовых показателей в соответствии с правилами шариатского скрининга. Полученная оценка используется при определении инвестиционного универсума и последующем выборе ценных бумаг. Под инвестиционным универсумом в данной статье понимается совокупность акций, доступных для дальнейшего рассмотрения инвестором после применения соответствующей системы шариатского скрининга.

Основные сведения, необходимые для проведения скрининга, во многом можно получить из открытых источников. Инвестору доступны финансовая отчетность, данные о деятельности компании и иные показатели, которые используются при оценке. Иными словами, обращение к шариатскому индексу само по себе не означает доступа к информации, закрытой для других участников рынка. Гораздо важнее другое: как этот исходный массив данных превращается в информацию, которую уже можно непосредственно использовать при

Самостоятельная проверка шариатского соответствия требует времени: сначала нужно найти нужные сведения, затем определить показатели, выполнить расчеты и сопоставить их с установленными критериями. Индекс представляет уже обработанную информацию в систематизированном виде, поэтому инвестору не приходится заново выполнять значительную часть этой предварительной работы.

В научной литературе заметное место занимают исследования содержания и различий методик шариатского скрининга. Sawari, Sitiris и Zaim [1] сопоставили методики Securities Commission Malaysia, Dow Jones Islamic Market, FTSE, S&P и MSCI и показали различия как в качественных, так и в количественных фильтрах. Rohimah, Nurhayati и Ihwanudin [2] также выявили различия в процедурах девяти региональных и международных систем отбора. Raza [3] исследовал последствия применения различных критериев на уровне шариатских инвестиционных портфелей и показал, что выбор критериев влияет на размер инвестиционного универсума, отраслевую структуру и характеристики портфеля. Эти работы позволяют рассматривать методологию скрининга как фактор, непосредственно влияющий на результат отбора.

Другую группу исследований составляют работы, в которых внимание уделяется использованию шариатских индексов и практическим аспектам их формирования. Hashmi et al. [4] рассматривают вопросы построения исламских индексов и их использования участниками рынка. Malik, Dar и Muneeza [5] анализируют существующие проблемы шариатского скрининга и необходимость совершенствования применяемых методик. Adeyemi и Tekdoğan [6] исследуют критерии отбора шариатских акций и подходы к их применению. Parlak, Yildiz и Yılmaz [7] используют данные финансовой отчетности и связанные с ней раскрытия для оценки соответствия компаний требованиям шариата. В совокупности эти исследования охватывают содержание скрининга, различия между методиками и последствия их применения.

При этом в рассмотренных работах преимущественно анализируются сами критерии отбора, различия между методиками и последствия их применения. Значительно меньше внимания уделяется другому вопросу: каким образом публичные сведения о компании превращаются в стандартизированную информацию, пригодную для инвестора, и какую роль в этом процессе играет индекс-провайдер. Это имеет вполне практическое значение. Инвестор и индекс-провайдер во многом работают с одним и тем же массивом публичных данных, однако затраты на их поиск, систематизацию и обработку у них различаются.

Современные методические документы ведущих провайдеров показывают формализованный характер процедуры. Методология MSCI Islamic описывает отдельные блоки бизнес- и финансового скрининга и устанавливает правила применения соответствующих критериев [8]. В документации FTSE Yasaar определены правила шариатской оценки и условия включения ценных бумаг в индексы [9]. Методология S&P Shariah устанавливает правила применения шариатских фильтров к ценным бумагам исходного индекса [10]. В методологии Dow Jones Islamic Market также предусмотрено применение шариатских фильтров при формировании индексов [11]. Эти документы позволяют рассматривать представляемый инвестору результат как итог обработки исходных сведений по заранее установленным правилам.

Цель исследования - определить особенности информационного обеспечения инвестиционных решений с использованием шариатских фондовых индексов. Для ее достижения рассматривается роль публичной информации в проведении шариатского скрининга, раскрывается процесс ее преобразования в результат оценки, определяются основные информационные функции индекса для инвестора и анализируется значение методологии индекс-провайдера для интерпретации полученного результата.

Исследование имеет преимущественно качественный, теоретико-аналитический характер. Его информационную базу составили научные публикации по вопросам исламского инвестирования, шариатского скрининга и

фондовых индексов, а также методические документы ведущих индекс-провайдеров. В работе использованы документальный и сравнительный анализ, а также систематизация и обобщение полученных результатов. Объектом исследования выступает информационное обеспечение инвестиционных решений на рынке шариатских ценных бумаг, предметом - процесс преобразования публичной информации о компаниях в стандартизированный результат шариатского скрининга и представления этого результата посредством фондовых индексов. Исследование не ставит целью определить, какая из существующих методик является наиболее строгой или предпочтительной, и не предусматривает количественной оценки доходности портфелей либо экономии времени и финансовых затрат инвестора.

1. Публичная информация как основа шариатского скрининга

Шариатская оценка акций опирается на сведения о деятельности компании и ее финансовом положении. Для определения соответствия установленным требованиям необходимо установить характер деятельности эмитента, наличие запрещенных видов деятельности и операций, а также значения финансовых показателей, предусмотренных применяемой методикой скрининга.

К числу используемых данных относятся финансовая отчетность компании, сведения о структуре ее деятельности, составе доходов, обязательствах, денежных средствах и других финансовых показателях. Существенная часть этих сведений раскрывается самой компанией в финансовой отчетности и корпоративных материалах либо может быть получена из других публичных источников. Исследование Parlak, Yildiz и Yilmaz [7], например, основано на данных финансовой отчетности и связанных с ней раскрытиях, размещенных на сайтах компаний и фондовых бирж.

Открытость этих сведений позволяет инвестору проводить оценку самостоятельно. Инвестор, располагающий необходимой методикой и соответствующими знаниями, в принципе может самостоятельно определить значения используемых показателей и проверить их соответствие

Том 1, номер 1, Июль-Сентябрь 2026 г. Economic Systems and Management
установленным требованиям. Но доступность данных не означает, что работа с ними не требует затрат.

При самостоятельном скрининге необходимо определить, какие сведения относятся к конкретному критерию, найти их в раскрываемой информации, проверить период, к которому они относятся, привести их к требуемому виду и выполнить расчеты. Дополнительная работа возникает при проверке характера деятельности компании и структуры ее доходов. При увеличении числа анализируемых компаний объем таких операций возрастает.

Здесь важно различать доступность информации и ее готовность к практическому использованию. Публичная финансовая отчетность предоставляет инвестору исходный массив данных. Она не содержит автоматически сформированного вывода о соответствии акции требованиям конкретной системы шариатского скрининга.

Индекс-провайдер и инвестор при этом могут обращаться к одним и тем же публичным сведениям. Основное различие возникает уже при работе с этими сведениями. Индекс-провайдер систематизирует данные в соответствии с заранее установленной процедурой и представляет результат в форме, пригодной для последующего использования.

Для информационного обеспечения инвестора это означает наличие двух уровней информации. Первый уровень - публичные сведения о самой компании. Второй - обработанный результат шариатской оценки. Между ними находится аналитическая процедура, включающая отбор данных, расчеты и проверку соответствия.

Именно это разграничение позволяет точнее определить информационную роль шариатского фондового индекса. Его дополнительная ценность возникает не из-за появления нового массива исходных сведений, а благодаря их обработке и приведению к форме, удобной для принятия дальнейшего инвестиционного решения.

2. Преобразование публичной информации в результат шариатского

Сам по себе массив публичных данных еще не дает готового ответа на вопрос о соответствии акций требованиям шариата. Для получения такого вывода необходимо определить релевантные сведения и применить к ним установленную систему критериев. Шариатский скрининг можно рассматривать как последовательную обработку исходных сведений, в результате которой появляется формализованная оценка.

Первый вопрос касается характера деятельности компании. Анализируются основные направления бизнеса, товары и услуги, а также отдельные виды операций, способные повлиять на допустимость инвестирования. Для компаний, соответствующих требованиям к характеру деятельности, проводится финансовая оценка.

Финансовая часть скрининга основана на показателях, рассчитываемых по данным финансовой отчетности. В зависимости от методики могут учитываться долговые обязательства, денежные средства, процентные финансовые инструменты, дебиторская задолженность и доходы от запрещенных видов деятельности. Состав показателей и способы их применения различаются между системами шариатского отбора [1]. Эти различия между международными и региональными практиками также отмечены в исследовании Rohimah, Nurhayati и Ihwanudin [2].

При расчете показателей требуется определить, какие данные финансовой отчетности относятся к конкретному критерию. Например, при оценке долговой нагрузки необходимо установить состав учитываемых обязательств и выбрать показатель, относительно которого рассчитывается соответствующее соотношение. Аналогичная работа проводится по другим финансовым критериям. Исходная отчетность в результате преобразуется в набор показателей, которые можно сопоставлять с установленными требованиями.

После расчета показателей проводится проверка соответствия. Рассчитанные показатели сопоставляются с установленными критериями, а

Том 1, номер 1, Июль-Сентябрь 2026 г. Economic Systems and Management
сведения о деятельности компании - с требованиями к допустимым направлениям бизнеса. На основании совокупности проверок определяется статус компании в рамках выбранной системы.

При большом числе эмитентов значение такой формализации становится особенно заметным. Инвестору, проводящему самостоятельный скрининг, необходимо повторять основные операции для каждой компании. При использовании результата индекс-провайдера значительная часть этой аналитической работы уже выполнена. В значительной степени различие возникает не на уровне источника исходных данных, а на уровне их отбора, обработки и представления.

Именно здесь становится видна информационная функция индекса. Индекс-провайдер преобразует разрозненные сведения о компаниях в единый формат оценки. Результаты индивидуального скрининга затем используются при формировании состава соответствующего индекса или инвестиционного универсума. В документации FTSE Yasaar определены правила шариатской оценки и условия включения ценных бумаг в индексы [9]. Методология MSCI предусматривает формирование исламских индексов на основе исходных индексов с учетом результатов шариатского скрининга [8].

При этом связь с исходными публичными данными не исчезает. Методология определяет, какие сведения используются и каким образом они обрабатываются. При необходимости инвестор может обратиться к исходной отчетности компании и проверить отдельные показатели. Готовая оценка не отменяет первичные источники, а представляет их предварительно обработанную интерпретацию в рамках конкретной задачи.

Методология при этом остается неотъемлемой частью преобразования данных. Если правила расчета или состав критериев изменяются, результат обработки тех же исходных данных также может измениться. Поэтому в исследованиях, посвященных различиям шариатских методик, внимание уделяется не только самим показателям, но и способам их применения [3].

3. Информационные функции шариатского фондового индекса

Итог шариатского скрининга имеет для инвестора несколько функций, связанных с использованием уже обработанной информации.

Первая функция - **отбор**. Индекс позволяет определить совокупность компаний, соответствующих требованиям конкретной системы шариатского скрининга. Инвестор может использовать эту совокупность как исходную базу для дальнейшего изучения ценных бумаг.

Вторая функция - снижение аналитической нагрузки. Для самостоятельного скрининга требуется не только найти финансовую отчетность, но и определить необходимые показатели, провести расчеты и проверить их соответствие установленным критериям. При использовании готовой оценки значительная часть этих операций уже выполнена индекс-провайдером.

Третья функция - **стандартизация информации**. Единая методика позволяет применять сопоставимый порядок оценки к различным компаниям. Результаты отдельных проверок получают унифицированную форму, что облегчает формирование и последующее использование инвестиционного универсума.

Эти функции связаны между собой. Отдельный финансовый показатель сам по себе не отвечает на вопрос о шариатском статусе акции. Готовый результат скрининга дает такой ответ в рамках определенной системы критериев. Индекс объединяет результаты отдельных оценок и представляет их как совокупность доступных для рассмотрения ценных бумаг.

При этом индекс не подменяет полноценный инвестиционный анализ. После предварительного отбора инвестор может оценивать финансовое состояние эмитента, динамику его акций, риск, доходность, стоимость и другие характеристики. Шариатский скрининг отвечает на более узкий вопрос - соответствует ли компания требованиям конкретной системы исламского отбора.

Исследования показывают, что выбор системы скрининга влияет на

характеристики формируемой инвестиционной совокупности. Raza [3] установил влияние различных критериев на размер и отраслевую структуру шариатских портфелей. Doğan и Ugurlu [12] сопоставили несколько основных шариатских индексов на одной исходной совокупности акций и показали различия результатов, связанные с применяемыми подходами. Ashraf, Rizwan и Ahmad [13] исследовали поведение исламских инвестиций в условиях рыночного стресса, что также показывает значение характеристик отбираемой совокупности ценных бумаг для последующего анализа.

Полученные в литературе выводы помогают точнее раскрыть информационную роль индекса. Инвестор получает не просто сокращенный список акций. Он получает результат применения определенной процедуры к исходному массиву информации. Поэтому содержание этого результата определяется не только финансовыми характеристиками компаний, но и системой, по которой они были отобраны.

Для конкретизации роли индекса в процессе обработки информации выделим пять уровней ее преобразования, представленных в таблице 1.

Таблица 1 - Уровни преобразования информации при использовании шариатского индекса

Уровень	Содержание информации	Результат для инвестора
1	Публичные сведения о компании	Исходный массив данных
2	Релевантные для скрининга сведения	Сокращение массива до необходимых данных
3	Рассчитанные показатели	Информация, пригодная для проверки критериев
4	Результат шариатского скрининга	Статус компании в рамках методики
5	Состав индекса	Стандартизированный инвестиционный универсум

Источник: составлено автором.

Предложенное разграничение уточняет содержание информационной функции шариатского индекса. Его дополнительная ценность возникает на уровнях 2–5: инвестору не приходится самостоятельно проводить всю последовательность преобразования исходных сведений в итоговый результат.

Индекс тем самым снижает не объем публичной информации, а затраты на ее предварительную обработку для конкретной инвестиционной задачи.

4. Методология как характеристика информационного результата

Оценка, которую получает инвестор в результате шариатского скрининга, неотделима от правил ее формирования. Индекс представляет инвестору уже обработанную информацию о компаниях, однако содержание этой информации формируется в рамках определенной методики. Статус акции в составе шариатского индекса означает соответствие требованиям конкретной системы оценки.

Методические документы ведущих провайдеров показывают, что процедура формализована. MSCI устанавливает отдельные правила бизнес-скрининга, финансового скрининга и источников используемых данных [8]. FTSE Yasaar определяет порядок установления шариатского соответствия и последующего включения соответствующих ценных бумаг в индексы [9]. S&P Shariah использует правила, на основании которых проверяются ценные бумаги исходного индекса [10]. В Dow Jones Islamic Market компании, прошедшие шариатские фильтры, формируют допустимую совокупность для соответствующего индекса [11].

Методология в данном случае является не только техническим описанием расчетов. Она определяет, какие сведения считаются релевантными для оценки, какие показатели используются и каким условиям должен соответствовать эмитент. Поэтому она непосредственно влияет на содержание информации, которую получает инвестор.

Особенно заметно это при интерпретации статуса компании. Включение акции в шариатский индекс означает, что она соответствует требованиям конкретной процедуры скрининга. Такой результат нельзя автоматически переносить на любую другую систему оценки. Для понимания полученной информации необходимо знать, в рамках какой методики была проведена оценка.

Отсюда следует важное различие между самой обработкой информации и ее методологической нейтральностью. Провайдер обрабатывает публичные сведения и снижает объем аналитической работы инвестора. Но обработка осуществляется по определенным правилам. Поэтому готовый результат одновременно является сокращением аналитических затрат и результатом конкретного методологического выбора.

Для инвестора это имеет непосредственное практическое значение. Знание методологии позволяет понимать, каким образом сформирована совокупность компаний, представленная конкретным индексом, и соотносить применяемые критерии со своими инвестиционными требованиями, ориентированными на соблюдение норм шариата. Если используемая система отбора не соответствует выбранному инвестором уровню ограничений, он может обратиться к другому индексу или иной системе шариатского скрининга с иными критериями.

Сведения о методологии, следовательно, являются частью используемой инвестиционной информации. Перечень компаний без указания правил его формирования дает инвестору неполное представление о содержании проведенной оценки. Информация о методологии позволяет перейти от простого использования готового списка к осознанному выбору информационной основы инвестиционного анализа.

В таком понимании шариатский фондовый индекс выступает как информационный продукт, созданный на основе публичных данных. Его отличительная характеристика в рассматриваемом контексте состоит в том, что исходная информация представлена после ее отбора, расчета и проверки в соответствии с установленной процедурой. Инвестор получает не эксклюзивные сведения о компании, а их специализированную и стандартизированную обработку.

Предложенное понимание согласуется с исследованиями, рассматривающими не только формальное соответствие компаний шариатским требованиям, но и содержание применяемых механизмов оценки. Anwer, Azmi и

Mohamad [14] связывают шариатский скрининг с характеристиками корпоративного управления, что показывает более широкий контекст, в котором интерпретируются результаты отбора. Nameed и Muneeza [15] также рассматривают возможность более детальной оценки степени шариатского соответствия, выходящей за рамки простого бинарного результата.

Научный вклад исследования состоит в уточнении информационной функции шариатского фондового индекса: он рассматривается как стандартизированный результат последовательной обработки публичной информации, который снижает затраты инвестора на предварительный анализ, но одновременно сохраняет методологическую обусловленность, определяющую содержание итоговой оценки. Это позволяет рассматривать методологию индекса как часть его информационного содержания, а не только как техническое описание процедуры отбора.

Заключение

В инвестиционном процессе шариатский фондовый индекс выполняет функцию, которая не сводится к отражению динамики определенной группы ценных бумаг. Проведенный анализ показывает, что его значение связано прежде всего с преобразованием публичных сведений о компаниях в стандартизированную оценку шариатского соответствия.

Исходные сведения, необходимые для проведения оценки, во многом доступны из публичных источников. Финансовая отчетность, данные о бизнесе компании, структуре доходов, обязательствах и других показателях могут использоваться как самим инвестором, так и индекс-провайдером. Отличие готового результата состоит не в принципиально ином источнике информации, а в том, что провайдер выполняет ее предварительный отбор, систематизацию, расчет и проверку по установленным критериям.

В исследовании выделены три основные функции шариатского фондового индекса: отбор компаний, сокращение предварительной аналитической нагрузки и стандартизация оценки. Их совокупное действие позволяет рассматривать

индекс как информационное звено между публичным раскрытием данных и последующим инвестиционным анализом.

Одновременно установлено, что обработанная информация не является методологически нейтральной. Результат скрининга формируется в рамках конкретной системы критериев, поэтому его содержание зависит от правил применяемой методики. Знание этих правил необходимо инвестору для правильной интерпретации статуса компании и оценки того, насколько применяемая система отбора соответствует его инвестиционным требованиям, ориентированным на соблюдение норм шариата.

Шариатский фондовый индекс можно рассматривать как стандартизированный результат обработки публичной информации, а не как источник принципиально новых исходных данных. Его информационная ценность определяется снижением затрат на предварительную обработку данных и удобством представления результата. Одновременно методология является частью этого результата и должна учитываться при выборе и использовании индекса.

Этот вывод может быть использован в дальнейших исследованиях шариатского инвестирования, поскольку позволяет рассматривать методологию индекса не только как набор фильтров для отбора акций, но и как механизм формирования инвестиционной информации. Количественная оценка времени и иных затрат инвестора при самостоятельном скрининге и при использовании готовых результатов индексов может стать отдельным направлением последующего исследования.

Библиография

1. Sawari M.F., Sitiris M., Zaim M.A. A Comparative Analysis of Shariah Stock Screening Methodology for Securities Commission Malaysia and Major International Shariah Index Providers // Journal of Islam in Asia. 2024. Vol. 21. No. 1. P. 230–276. DOI: 10.31436/jia.v21i1.1213.
2. Rohimah I., Nurhayati N., Ihwanudin N. The Differences of International Shariah Equity Screening Practices // Maqdis: Jurnal Kajian Ekonomi Islam. 2023. Vol. 8. No. 2. P. 41–54. DOI: 10.15548/maqdis.v8i2.889.

3. Raza M.W. Does the choice of stock selection criteria affect the performance of Sharī'ah-compliant equity portfolios? // ISRA International Journal of Islamic Finance. 2021. Vol. 13. No. 2. P. 264–280. DOI: 10.1108/IJIF-07-2020-0139.
4. Hashmi W.H., Ellahi N., Ehsan S., Waheed A. Islamic equity indices: a focus group discussion // Journal of Islamic Accounting and Business Research. 2022. Vol. 13. No. 6. P. 881–901. DOI: 10.1108/JIABR-09-2021-0241.
5. Malik R., Dar H., Muneeza A. Reforms required for Shariah screening of equities using the case study of Dow Jones Islamic Market Index (DJIMI) // International Journal of Law and Management. 2025. Vol. 67. No. 3. P. 325–340. DOI: 10.1108/IJLMA-08-2023-0171.
6. Adeyemi I.B., Tekdoğan Ö.F. Understanding the Screening Criteria for Shariah-Compliant Stocks // ADAM AKADEMİ Sosyal Bilimler Dergisi. 2024. Vol. 14. No. 2. P. 371–395. DOI: 10.31679/adamakademi.1415744.
7. Parlak D., Yildiz M.E., Yılmaz N. The relationship between shari'ah convergence and market-to-book value: A case study of firms in Islamic countries // Borsa Istanbul Review. 2024. Vol. 24. No. 2. P. 398–405. DOI: 10.1016/j.bir.2024.02.001.
8. MSCI. MSCI Islamic Index Series Methodology. December 2025. 26 p.
9. FTSE Russell. FTSE Yasaar Global Equity Shariah Index Series: Ground Rules. Version 4.5. April 2025. 19 p.
10. S&P Dow Jones Indices. S&P Shariah Indices Methodology. 2025.
11. S&P Dow Jones Indices. Dow Jones Islamic Market Indices Methodology. May 2025.
12. Doğan B., Ugurlu U. Which Islamic Index to Invest? // Journal of Risk and Financial Management. 2025. Vol. 18. No. 11. Art. 651. DOI: 10.3390/jrfm18110651.
13. Ashraf D., Rizwan M.S., Ahmad G. Islamic equity investments and the COVID-19 pandemic // Pacific-Basin Finance Journal. 2022. Vol. 73. Art. 101765. DOI: 10.1016/j.pacfin.2022.101765.
14. Anwer Z., Azmi W., Mohamad S. Shariah screening and corporate governance: The case of constituent stocks of Dow Jones US Indices // International Review of Economics & Finance. 2023. Vol. 86. P. 976–1002. DOI: 10.1016/j.iref.2020.12.013.
15. Hameed A., Muneeza A. Enhancing Shariah Stock Screening Criteria: A Proposed Framework for Evaluating Shariah Compliance Degree // International Journal of Management and Applied Research. 2024. Vol. 11. No. 2. P. 126–139. DOI: 10.18646/2056.112.24-006.

References

1. Sawari, M.F., Sitiris, M., & Zaim, M.A. (2024). A Comparative Analysis

of Shariah Stock Screening Methodology for Securities Commission Malaysia and Major International Shariah Index Providers. *Journal of Islam in Asia*, 21(1), 230–276. <https://doi.org/10.31436/jia.v21i1.1213>

2. Rohimah, I., Nurhayati, N., & Ihwanudin, N. (2023). The Differences of International Shariah Equity Screening Practices. *Maqdis: Jurnal Kajian Ekonomi Islam*, 8(2), 41–54. <https://doi.org/10.15548/maqdis.v8i2.889>

3. Raza, M.W. (2021). Does the choice of stock selection criteria affect the performance of Shari'ah-compliant equity portfolios? *ISRA International Journal of Islamic Finance*, 13(2), 264–280. <https://doi.org/10.1108/IJIF-07-2020-0139>

4. Hashmi, W.H., Ellahi, N., Ehsan, S., & Waheed, A. (2022). Islamic equity indices: a focus group discussion. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 13(6), 881–901. <https://doi.org/10.1108/JIABR-09-2021-0241>

5. Malik, R., Dar, H., & Muneeza, A. (2025). Reforms required for Shariah screening of equities using the case study of Dow Jones Islamic Market Index (DJIMI). *International Journal of Law and Management*, 67(3), 325–340. <https://doi.org/10.1108/IJLMA-08-2023-0171>

6. Adeyemi, I.B., & Tekdoğan, Ö.F. (2024). Understanding the Screening Criteria for Shariah-Compliant Stocks. *ADAM AKADEMİ Sosyal Bilimler Dergisi*, 14(2), 371–395. <https://doi.org/10.31679/adamakademi.1415744>

7. Parlak, D., Yildiz, M.E., & Yilmaz, N. (2024). The relationship between shari'ah convergence and market-to-book value: A case study of firms in Islamic countries. *Borsa Istanbul Review*, 24(2), 398–405. <https://doi.org/10.1016/j.bir.2024.02.001>

8. MSCI. (2025). MSCI Islamic Index Series Methodology. December 2025.

9. FTSE Russell. (2025). FTSE Yasaar Global Equity Shariah Index Series: Ground Rules. Version 4.5, April 2025.

10. S&P Dow Jones Indices. (2025). S&P Shariah Indices Methodology.

11. S&P Dow Jones Indices. (2025). Dow Jones Islamic Market Indices Methodology. May 2025.

12. Doğan, B., & Ugurlu, U. (2025). Which Islamic Index to Invest? *Journal of Risk and Financial Management*, 18(11), 651. <https://doi.org/10.3390/jrfm18110651>

13. Ashraf, D., Rizwan, M.S., & Ahmad, G. (2022). Islamic equity investments and the COVID-19 pandemic. *Pacific-Basin Finance Journal*, 73, 101765. <https://doi.org/10.1016/j.pacfin.2022.101765>

14. Anwer, Z., Azmi, W., & Mohamad, S. (2023). Shariah screening and corporate governance: The case of constituent stocks of Dow Jones US Indices. *International Review of Economics & Finance*, 86, 976–1002. <https://doi.org/10.1016/j.iref.2020.12.013>

15. Hameed, A., & Muneeza, A. (2024). Enhancing Shariah Stock Screening Criteria: A Proposed Framework for Evaluating Shariah Compliance Degree. International Journal of Management and Applied Research, 11(2), 126–139. <https://doi.org/10.18646/2056.112.24-006>

ОБ АВТОРАХ: С.Ф. Басырова, аспирант, Учреждение высшего образования «Университет управления «ТИСБИ», Казань, Россия (e-mail: a.elbakkali86@gmail.com).

М. Эль Баккали, PhD в области компьютерных наук, профессор, ЭМСИ — Марокканская школа инженерных наук, Касабланка, Марокко (e-mail: medbak9@gmail.com).

КОНФЛИКТ

ИНТЕРЕСОВ

Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

ABOUT THE AUTHORS: S.F. Basyrova, PhD student, TISBI University of Management, Kazan, Russia (e-mail: a.elbakkali86@gmail.com).

M. El Bakkali, PhD in Computer Science, Professor, EMSI — Moroccan School of Engineering Sciences, Casablanca, Morocco (e-mail: medbak9@gmail.com).

CONFLICT OF INTEREST

The authors declare no conflict of interest.

Вклад авторов

С. Ф. Басырова - разработка концепции исследования, формирование методики исследования, анализ и обобщение результатов, подготовка текста статьи.

М. Эль Баккали - поиск оригинальных источников и их перевод для использования в исследовании.

Authors' contribution

S. F. Basyrova - development of the research concept, development of the research methodology, analysis and synthesis of the results, preparation of the manuscript.

M. El Bakkali - search for original sources and their translation for use in the study.

ГОДФРЕД С.¹

¹ Российский университет дружбы народов имени Патриса Лумумбы (РУДН), Москва, Россия, email: bcacussam@gmail.com

ЦИТИРОВАТЬ СТАТЬЮ: Годфред, С. Глобальный экономический спад и экономики стран БРИКС/ С. Годфред // Экономические системы и управление. –2026. – Т.1, №1. – С.19-28. – DOI 10.68553/esm.000002

УДК 339.9:338.124.4

JEL Classification: F01, F41, F43, E32

ГЛОБАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СПАД И ЭКОНОМИКИ СТРАН БРИКС

Аннотация. В статье анализируется влияние глобального экономического спада на экономики стран БРИКС в условиях усиления внешних шоков, обусловленных пандемией, геополитическими конфликтами, колебаниями цен на энергоресурсы и инфляционным давлением. Исследование опирается на сравнительно-аналитический и статистический методы для оценки динамики ключевых макроэкономических показателей (ВВП, инфляции, безработицы, внешней торговли и инвестиций) в Бразилии, России, Индии, Китае, ЮАР и новых членах БРИКС. Особое внимание уделяется реакции стран на глобальные кризисы, изменению структуры их экономик, а также мерам макроэкономической и структурной

Том 1, номер 1, Июль-Сентябрь 2026 г. Economic Systems and Management политики, применяемым для смягчения последствий спада. Показано, что в условиях внешней нестабильности экономики БРИКС демонстрируют разную степень устойчивости, что связано с уровнем диверсификации, институциональным развитием и степенью интеграции в глобальные цепочки поставок. В статье подчеркивается растущая роль БРИКС как альтернативного центра экономического влияния и предлагаются направления усиления взаимодействия и устойчивости стран блока в условиях новых глобальных вызовов.

Ключевые слова: мировая экономика падает, страны БРИКС сталкиваются с проблемами роста и рецессии. Важно сосредоточиться на макроэкономической политике, борьбе с инфляцией и обеспечении финансовой устойчивости через глобальные цепочки поставок.

GODFRED S.¹

¹ Patrice Lumumba Peoples' Friendship University of Russia (RUDN University), Moscow, Russia, email: bcacussam@gmail.com

CITATION: Godfred, S. Global Economic Downturn and BRICS Economies / S. Godfred // Economic Systems and Management. – 2026. – Vol. 1, No. 1. – P. 19-28. – DOI 10.68553/esm.000002

UDC 339.9:338.124.4

JEL Classification: F01, F41, F43, E32

GLOBAL ECONOMIC DOWNTURN AND BRICS ECONOMIES

Abstract. The article analyzes the impact of the global economic downturn on BRICS economies amidst intensifying external shocks driven by the pandemic, geopolitical conflicts, energy price fluctuations, and inflationary pressures. The study employs comparative-analytical and statistical methods to assess the dynamics of key macroeconomic indicators (GDP, inflation, unemployment, foreign trade, and investment) in Brazil, Russia, India, China, South Africa, and the new BRICS members. Particular attention is paid to the countries' responses to global crises, shifts in their economic structures, and the macroeconomic and structural policy measures implemented to mitigate the downturn's effects. It is shown that, under conditions of external instability, BRICS economies demonstrate varying degrees of resilience, a factor linked to their levels of diversification, institutional development, and integration into global supply chains. The article highlights the growing role of BRICS as an alternative center of economic influence and proposes ways to strengthen cooperation and resilience among the bloc's member states in the face of new global challenges.

Keywords: global economic decline; BRICS nations facing growth and recession issues. It is

Том 1, номер 1, Июль-Сентябрь 2026 г. Economic Systems and Management
crucial to focus on macroeconomic policy, combating inflation, and ensuring financial resilience
through global supply chains.

Введение

Глобальный экономический спад становится все более распространенным из-за различных факторов, таких как пандемия, инфляция и военные конфликты. Экономики стран БРИКС играют важную роль в мировой системе как центры роста и динамики.

БРИКС стал мощным блоком, влияющим на мировую экономику, но его страны по-разному реагируют на экономические кризисы. Необходимо изучить, что делает их устойчивыми или уязвимыми в таких условиях.

Исследование направлено на изучение воздействия глобального экономического спада на страны БРИКС, а также на оценку их реакции на внешние шоки и эффективности макроэкономической политики. В рамках исследования проводится сравнительный анализ. исследуются показатели экономического роста, инфляции, безработицы, внешней торговли и инвестиций в странах БРИКС, а также определяются факторы, влияющие на их устойчивость во время мировых кризисов.

Исследование оценивает влияние экономического спада на страны БРИКС, анализирует их макроэкономическую стабильность и социальное развитие с использованием различных методов и данных статистических организаций.

В статье рассматривается влияние глобального экономического спада на страны БРИКС, анализируются меры макроэкономической политики и перспективы развития в новых условиях мировой экономики. В заключении предлагаются выводы и рекомендации по укреплению экономической устойчивости и сотрудничества между странами блока.

Глобальный экономический спад - это серьезное снижение роста мировой экономики, которое влияет на множество стран и отраслей. Его признаки - падение активности, финансовые кризисы, увеличение безработицы и снижение

Том 1, номер 1, Июль-Сентябрь 2026 г. Economic Systems and Management
спроса. Причины могут быть разнообразными - от дисбалансов до пандемий, что делает его анализ и прогнозирование сложными [7].

В исследованиях отмечаются этапы спада: накопление дисбалансов перед кризисом, сам кризис с резким падением и последующее восстановление. Глобализация усугубляет влияние кризисов на развивающиеся экономики, такие как страны БРИКС, через торговые и финансовые связи.

Изменения цен на сырьевые рынки и энергетику оказывают существенное влияние на экономику и бюджеты различных стран, делая их уязвимыми. Энергетические ресурсы важны для развития стран. Интеграция в мировые цепочки поставок помогает им адаптироваться к изменениям. Глобальный спад влияет на уязвимые секторы и представляет вызовы для БРИКС, но также открывает новые возможности для региональной интеграции.

Изучение воздействия экономического развития на страны БРИКС и их экономическую структуру.

БРИКС-страны реагируют на экономические спады по-разному из-за различий в экономической структуре, институтах и политической стабильности. Например, Китай успешно справляется с кризисами благодаря своей мощной экономике и гибкой политике. В 2008-2009 годах, а также в 2020 и 2022-2024 годах экономика была стабильной благодаря фискальным программам и росту внутреннего спроса. Однако в 2023-2024 годах произошло снижение роста из-за проблем с долгами и сектором недвижимости, что требует необходимости диверсификации [4].

Индия и Россия восстановились после кризиса благодаря инвестициям и бюджетной дисциплине. Бразилия и ЮАР столкнулись с экономическими проблемами из-за спада цен на сырьё. Инфляция усугубляет ситуацию для новых членов БРИКС - Ирана и Саудовской Аравии [1].

Из-за падения цен на сырьё энергетические сектора стали более уязвимыми, в то время как промышленные и сельскохозяйственные сектора остались стабильными благодаря внутреннему спросу. Восстановление

Том 1, номер 1, Июль-Сентябрь 2026 г. Economic Systems and Management
мирового спроса позволит России и Бразилии разнообразить свою экономику. Однако ЮАР и новые члены БРИКС остаются слабыми из-за нестабильной инфраструктуры, поэтому важно сокращать зависимость от сырья и стимулировать инновации для обеспечения устойчивости.

Страны БРИКС применяют различные методы для поддержки экономики: Китай использует фискальные стимулы и инвестиции в инфраструктуру, Индия сочетает фискальную поддержку с монетарным смягчением, Россия сокращает расходы и ужесточает кредитование, Бразилия борется с дефицитами и инфляцией, ЮАР сосредотачивается на социальной защите. Новые участники БРИКС опираются на стабилизационные фонды и валютные меры, акцентируя важность институциональных реформ для обеспечения устойчивости в условиях кризиса [6].

Для изучения глобального спада можно определить средние темпы роста ВВП в периоды стабильности, кризиса и восстановления. Например, рассмотрим три этапа: 2018-2019 гг. (стабильность), 2020 г. (кризис) и 2021-2022 гг. (восстановление). В период с 2021 по 2024 годы ожидается восстановление экономики и инфляционное давление. Прогнозируется, что темпы роста ВВП в странах БРИКС будут приблизительно следующими (таблица 1).

Таблица 1 - Темпы роста ВВП

Страна	2018-2019 (среднегодовой рост, %)	2020 (падение/рост)	2021-2024 (среднегодовой рост, %)
Китай	6,5-7,0	2,9	4,5-5,0
Индия	6,0-7,5	-6,6	7,0-8,0
Россия	1,5-2,0	1,5	0,5-1,5
Бразилия	1,0-1,5	-4,1	2,0-2,5
ЮАР	0,5-1,0	-7,0	0,5-1,0

Для определения глубины экономического спада можно вычислить процентное снижение ВВП в 2020 году по сравнению со средним значением за

2018-2019 годы. Например, если средний годовой рост ВВП в Индии в 2018-2019 годах был 7%, а в 2020 году ВВП упал на 6,6%, то индекс реального объема ВВП к 2018 году в 2019 году составит около 1,145, а к 2020 году - примерно 1,069.

В 2020 году ВВП Индии снизился на 6,6% из-за внешних факторов, демонстрируя высокую уязвимость экономики страны [2]. Экономика ЮАР столкнулась с проблемами: рост замедлился в 2018-2019 годах и в 2020 году произошло падение на 7%. Потери ВВП к 2019 году составили около 7-8%, ухудшая сложное положение страны [3]. Важным показателем для стран БРИКС за период 2020-2022 годов являются уровень инфляции и процентные ставки.

Таблица 2 - Процентные ставки

Страна	Средняя инфляция 2021-2022,%	Ключевая ставка, пик %	Вывод по монетарной политике
Китай	2,0-3,0	3,5-4,0	Стабильная, сдерживаемая инфляция
Индия	5,5-6,5	6,5	Умеренная ужесточение при росте инфляции
Россия	10-12	20	Резкое ужесточение для стабилизации валюты
Бразилия	8-10	13-14	Сильная ужесточение при высокой инфляции
ЮАР	6-1	1	Умеренный контроль

Россия и Бразилия применили жесткие меры для борьбы с инфляцией, что привело к замедлению роста и росту стоимости кредитов. В отличие от них, Китай при низкой инфляции сохранял более мягкие ставки и поддерживал стабильный рост.

Результаты исследования

Исследование показало, что экономический кризис оказывает разное воздействие на страны БРИКС. В 2020 году ВВП упал примерно на одинаковый уровень в этих странах. 4,5-7,0%самое большое падение замечено в Южной Африке -7,0% и Индии (приблизительно-6,6%, Китай и Россия показали стабильный рост, в отличие от других стран, которые столкнулись с

экономическими трудностями. С 2021 по 2024 год ВВП значительно увеличился: Китай –4,5-5,0% в год; Индия –7,0-8,0%; Россия –0,5-1,5%; Бразилия -2,0-2,5%; ЮАР –0,5-1,0% [5].

Исследование показало, что средний рост в период с 2021 по 2024 годы после абсолютного падения в 2020 году составляет: Китай – 2,17; Индия -1,14; Россия – 0,67%; Бразилия - 0,56; ЮАР -0,11.

С ростом индекса экономика становится более устойчивой. Южно-Африканская Республика менее устойчива, чем Китай и Индия.

После дополнительного анализа был вычислен «индекс структурной устойчивости» для различных стран, используя данные о доле промышленности и диверсификации экономики: Китай – около 90 баллов; Индия –80 баллов; Россия –50 баллов; Бразилия –45 баллов; ЮАР –40 баллов. Статистика демонстрирует, что страны с развитой промышленностью и инфраструктурой успешнее преодолевают мировые экономические кризисы.

Согласно анализу, в 2021-2022 годах ожидается высокий уровень жесткости монетарной политики: Китай –1,3; Индия - 1,0; Россия –1,8; Бразилия – 1,6; ЮАР – 1,1. В России и Бразилии приняты меры по борьбе с инфляцией и стабилизации курса, однако это привело к замедлению экономического роста и увеличению долговой нагрузки на предприятия и население.

Заключение

Исследование показало, что страны БРИКС сталкиваются с разрушительным воздействием глобального экономического спада, однако Китай и Индия успешно справляются благодаря внутреннему рынку, диверсификации экономики и гибким макроэкономическим инструментам. Они поддерживают стабильный рост, инвестируя в инфраструктуру, стимулируя внутренний спрос и модернизируя технологии.

Россия, Бразилия, ЮАР и другие страны в блоке сталкиваются с проблемами из-за зависимости от сырья и недостаточной институциональной зрелости. Необходимы глубокие реформы, уменьшение зависимости от экспорта

сырья и развитие внутренних рынков для минимизации рисков и дисбалансов из-за глобального спада.

Исследование подчеркивает важность укрепления экономических связей внутри стран БРИКС через торговое и инвестиционное сотрудничество, а также развитие инфраструктурных проектов для обеспечения устойчивости блока. Необходимо учитывать не только финансовые и рыночные аспекты, но и политические, институциональные и технологические условия.

В перспективе можно сфокусироваться на воздействии цифровой экономики, зеленом переходе и региональной интеграции на устойчивость стран БРИКС в условиях мировых кризисов.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Баваскар Р. БРИКС в переходный период: критический анализ возможностей и проблем в рамках формирующегося глобального порядка //Современная мировая экономика. – 2024. – Т. 2. – №. 4. – С. 8.
2. Бекмуратова А. А. Снижение бедности и неравенства в условиях быстрого экономического роста //Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2026. – №. 2-2. – С. 287-292.
3. Всемирный банк. World Development Indicators: Russia, India, China, Brazil, South Africa (данные по ВВП, инфляции, безработице, внешней торговле). URL: <https://data.worldbank.org> (дата обращения: 25.03.2026).
4. Коновалова Ю. А. «Новая нормальность» и модель «двойной циркуляции» по-китайски: к вопросу о «современном этапе» развития мирового хозяйства //Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. – 2023. – Т. 31. – №. 1. – С. 7-29.
5. Международный валютный фонд (МВФ). World Economic Outlook. Statistical Appendix – 2025: Brazil, China, India, Russian Federation, South Africa. – URL: <https://www.imf.org> (дата обращения: 25.03.2026).
6. Озарнов Р. В. Анализ лучших практик и мер государственного регулирования высокотехнологичного экспорта //Дискуссия. – 2025. – №.

7. Толкачев С. А. Судьба экономической теории на этапе глобального мирохозяйственного кризиса // AlterEconomics. – 2025. – Т. 22. – №. 1. – С. 22-39.

REFERENCES

1. Bavaskar R. BRICS in Transition: A Critical Analysis of Opportunities and Challenges within the Emerging Global Order // Modern World Economy. – 2024. – Vol. 2. – No. 4. – P. 8.
2. Bekmuratova A. A. Poverty and Inequality Reduction Amidst Rapid Economic Growth // International Journal of Humanities and Natural Sciences. – 2026. – No. 2-2. – P. 287-292.
3. World Bank. World Development Indicators: Russia, India, China, Brazil, South Africa (data on GDP, inflation, unemployment, foreign trade). URL: <https://data.worldbank.org> (accessed: March 25, 2026).
4. Konovalova Yu. A. The "New Normal" and the Chinese "Dual Circulation" Model: On the "Modern Stage" of Global Economic Development // Bulletin of the Peoples' Friendship University of Russia. Series: Economics. – 2023. – Vol. 31. – No. 1. – P. 7-29.
5. International Monetary Fund (IMF). World Economic Outlook. Statistical Appendix – 2025: Brazil, China, India, Russian Federation, South Africa. – URL: <https://www.imf.org> (accessed: March 25, 2026).
6. Ozarnov R. V. Analysis of Best Practices and State Regulation Measures for High-Tech Exports // Discussion. – 2025. – No. 7 (140). – P. 190-197.
7. Tolkachev S. A. The Fate of Economic Theory Amidst the Global Economic Crisis // AlterEconomics. – 2025. – Vol. 22. – No. 1. – P. 22-39.

ОБ АВТОРЕ: Годфред Сэм, аспирант, Российский университет дружбы народов имени Патриса Лумумбы (РУДН), Москва, Россия (e-mail: bcacussam@gmail.com; тел.: +7 999 802-07-43). orcid.org/0000-0003-0488-7211

Том 1, номер 1, Июль-Сентябрь 2026 г. Economic Systems and Management

НАУЧНЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ: Сытник Александра Александровна, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры управления, маркетинга и продаж, руководитель направления 38.03.03 «Управление персоналом» (бакалавриат), 38.04.03 «Управление персоналом» (магистратура).

КОНФЛИКТ ИНТЕРЕСОВ

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

ABOUT THE AUTHOR: Godfred Sam, PhD student, Peoples' Friendship University of Russia (RUDN University), Moscow, Russia (e-mail: bcacussam@gmail.com; tel.: +7 999 802-07-43). orcid.org/0000-0003-0488-7211

ACADEMIC SUPERVISOR: Alexandra A. Sytnik, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, Professor at the Department of Management, Marketing, and Sales; Head of the "Human Resource Management" program (Bachelor's and Master's levels).

CONFLICT OF INTEREST

The author declares no conflict of interest.

ИЛЬЧЕНКО И.Н., ИЛЬЧЕНКО М.Д.¹

¹ Новосибирский государственный университет экономики и управления НИИХ, г.

Новосибирск, Российская Федерация.

ЦИТИРОВАТЬ СТАТЬЮ: Ильченко И.Н. Система индексов оценки реализуемости человеческого капитала в организационных процессах / И.Н. Ильченко, М.Д. Ильченко // Экономические системы и управление. – 2026. – Т.1, №1. – С.28-43. – DOI 10.68553/esm.000003 УДК 330.117

JEL Classification: M54, G3, L26

Система индексов оценки реализуемости человеческого капитала в организационных процессах

Аннотация

Актуальность проведенного автором исследования заключена в формировании структурной и многофакторной методики к управлению человеческим капиталом и включению интеллектуального капитала в стратегическую систему управления организацией. Цель исследования продиктована необходимостью в детальном описании и характеристике отдельных индикаторов, составляющих многоуровневую методику оценки трансформации человеческого капитала стартапа в результаты деятельности посредством организационных и финансово-управленческих механизмов. Задачи исследования: 1. Изучить элементы человеческого капитала и условия его формирования, в частности в стартапах; 2. Составить систему индексов, направленных на оценку реализуемости человеческого капитала в организационных процессах; 3. Оценить практическую значимость применения методики. Методическая часть исследования состоит из системного подхода к анализу человеческого капитала, взаимосвязанных с ним элементов организационной системы, предусматривающей условия для осуществления трансформации индивидуального интеллектуального капитала в организационный. Предположенная система индексов преодолевает разрыв между традиционными методиками оценки, направленными на крупные и зрелые организации и неформальным менеджментом стартапов. Полученная система индексов отражает три уровня: ресурсный потенциал, механизмы превращения потенциала в ЧК и конечный результат, что выявляет разрывы между компетенциями и ожидаемым результатом, а также уровень сформированности человеческого капитала в организации. Практическая эффективность исследования заключается в определении реальных управленческих практик, влияющих на

Том 1, номер 1, Июль-Сентябрь 2026 г. Economic Systems and Management
успешность и жизнеспособность стартапов.

Ключевые слова: концептуальная модель, организационные ресурсы, система индексов, стартап, человеческий капитал, человеческий потенциал.

A system of indices for assessing the marketability of human capital in organizational processes

ILCHENKO I.N., ILCHENKO M.D.¹

¹ Novosibirsk State University of Economics and Management (NSUEM), Novosibirsk, Russian Federation.

HOW TO CITE THIS ARTICLE: Ilchenko I.N. System of indices for assessing human capital realization in organizational processes / I.N. Ilchenko, M.D. Ilchenko // Economic Systems and Management. – 2026. – Vol. 1, No. 1. – P. 28-43. – DOI 10.68553/esm.000003

UDC 330.117

JEL Classification: M54, G3, L26

Abstract

The relevance of the study lies in the formation of a structural and multi-factor methodology for human capital management and the inclusion of intellectual capital in the strategic management system of an organization. The objective of the study is to describe in detail and characterize individual indicators that make up a multi-level methodology for assessing the transformation of a startup's human capital into performance results through organizational and financial-managerial mechanisms. Research objectives: 1. To study the elements of human capital and the conditions of its formation, in particular in startups; 2. To compile a system of indices aimed at assessing the feasibility of human capital in organizational processes; 3. To evaluate the practical significance of applying the methodology. The methodological part of the study consists of a systems approach to the analysis of human capital, interconnected elements of the organizational system, providing conditions for the transformation of individual intellectual capital into organizational capital. The proposed system of indices bridges the gap between traditional assessment methods aimed at large and mature organizations and the informal management of startups. The resulting index system reflects three levels: resource potential, mechanisms for converting potential into human capital, and the final result, which reveals gaps between competencies and expected results, as well as the level of development of human capital in the organization. The practical effectiveness of the study lies in identifying real management practices that influence the success and viability of start-ups.

Keywords: conceptual model, index system, organizational resources, startup, human capital, human potential

Введение

На сегодняшний день значение управления нематериальными факторами производства все больше возрастает. При прочих равных условиях организации с равным доступом к материальным ресурсам добиваются разных промежуточных и итоговых результатов деятельности, что указывает на необходимость изучения нематериальных ресурсов, как раз таким ресурсом выступает человеческий капитал (далее – ЧК). Руководители и владельцы бизнеса в основном сосредотачивают свое внимание, сферу интересов и управленческие решения на операционных и функциональных задачах, совершенно упуская из вида значимость использования ЧК, влияющего на

масштабирование бизнеса, рост добавочной стоимости общую эффективность.

Стартап принято понимать, как организацию, ведущую инновационную ценность в условиях высокой неопределённости, ограниченности ресурсов и изменяющейся модели деятельности [1].

Актуальность проведенного автором исследования заключена в формировании структурной и многофакторной методики к управлению ЧК и включению интеллектуального капитала в стратегическую систему управления организацией. Также ЧК зачастую приравнивают к понятию квалификации специалиста, что, действительно, отчасти может считаться верным, так как квалификация состоит из знаний, навыков, опыта, обучения, но при этом сама по себе квалификация не охватывает собой всю совокупность критериев, входящих в ЧК. Под такими критериями в статье понимаются взаимозависящие знания, компетенции, опыт, умения сотрудников, иными словами человеческий потенциал, который управленческие решения способны трансформировать в новую ценность [9].

Цель исследования продиктована необходимостью в детальном описании и характеристике отдельных индикаторов, составляющих многоуровневую методику оценки трансформации ЧК стартапа в результаты деятельности посредством организационных и финансово-управленческих механизмов. Объект исследования: система индексов оценки реализуемости человеческого капитала в организационных процессах. Предметом исследования выступают: способы и механизмы, выработанные в организации, позволяющие команде стартапа превращать индивидуальный потенциал в стратегические, финансовые и организационные результаты деятельности. Предметная область исследования предопределена особенностями формы предпринимательства – стартапа, которые, как и любой другой вид предпринимательской деятельности, связаны с повышенным риском, неопределённостью, ограниченностью ресурсов, но помимо прочего не обладают окончательно сформированной процессной, компетентностной и организационными системами [14].

Научная проблематика статьи проявляется в конфликте между существующими подходами оценок промежуточных и итоговых результатов деятельности организаций в зависимости от возможностей трансформации ЧК.

Материалы и методы

Перейдем к методологической и методической части обзорного исследования, а именно к отечественным и зарубежным трудам ученых в таких научных областях как: теория человеческого капитала, управление персоналом и стратегический менеджмент. В работе были использованы общенаучные методы: теоретический анализ, синтез, сравнительный и инструментальные методы, по оценке компетенций. Методическая часть исследования состоит из системного подхода к анализу ЧК, взаимосвязанных с ним элементов организационной системы, предусматривающей условия для осуществления трансформации индивидуального интеллектуального капитала в организационный. ЧК представляет собой ресурс, который способен обеспечить достижение стратегических целей организации с помощью последовательной разработки организационных процессов, закрепления ролей, определения требований к компетенциям.

Результаты и их обсуждение

Мнение о том, что человеческий фактор также, как и материальные ресурсы организации может влиять на эффективность и результативность процессов, а также экономический рост появилось в конце XX века. А некоторые ученые даже придерживались идеи о том, что именно команда организации занимает важнейшую роль в успехе организации. Наиболее явная проблема, препятствующая получению прибыли и выгод самой организацией, сотрудниками и государством (через общий рост благосостояния), состоит в отсутствии системы, позволяющей собирать данные о работе организации в целом, или ключевых её факторах, их анализировать, оценивать, формирования решения. Эта система должна учитывать, как внешние, так и внутренние факторы, сопоставлять их между собой, а также формировать прогнозы. Иными

словами, речь идет о человеческом капитале, который выступает результатом стратегического менеджмента организации. Для превращения неиспользуемого в трудовой период трудового потенциала сотрудника должны быть созданы условия, позволяющие вовлечь их в трудовой процесс, определить и применить те качества сотрудника, чтобы их результативности была максимальна при для целей организации.

Организация сама по себе не может быть владельцем человеческого капитала, так как возможность превращать резервный капитал в человеческий зависит как от грамотно подобранной команды, так и от возможности ею управлять, отмечает О. А. Иванова [7].

На сегодняшний день все большее распространение получают новые формы бизнеса, а именно стартапы. Стартап отличается тем, что команда проекта выступает носителями предпринимательских навыков, инновационного знания, технологических решений [5]. Проблема изучения стартапов лежит в консервативности рассматриваемых показателей, таких как численность команды, опыт руководителя, уровень компетентности и наличие образования, затраты на обучения [11]. Современные исследования же ориентируются на то, что необходим анализ именно процесса формирования стратегической цели организации, командного ориентира, анализ структуры закрепления ответственных, измерение требований к выполнению задач, формирование портфеля знаний, а также реакции на изменяющиеся условия внешней среды [10]. Стоит отметить, что менеджмент ЧК позволяет наметить пути преодоления противоречия между высокой неопределенностью и динамичностью окружающей действительности, особенно ярко выраженных для стартапов и малых организаций за счет формирования устойчивых управленческих практик, снизив тем самым эпизодичность принятия решений. Малые организации и стартапы вынуждены формировать интеллектуальный капитал в процессе решения вновь возникающих задач, что в совокупности с отсутствием организационного капитала может отразиться на трансформации ЧК.

Организационный капитал зачастую становится следствием практического опыта и ошибок, а не заранее спроектированной системы управления. Здесь и возникает практическая потребность в выявлении связи между деятельностью организации и ЧК. Определим ключевые принципы изучения ЧК:

Во-первых, любой человеческий капитал должен изучаться неразрывно с той ценностью, которую он приносит, что указывает на акцент капитализации ценности (оцениваются средства достижения ценности, определяется сама ценность и индикаторы эффективности промежуточных решений). ЧК не может считаться прямым результатом стратегии организации, если был достигнут как побочный эффект, что отражает недостаток управленческих решений.

Во-вторых, преемственность и иерархия интеллектуального капитала, формирующего человеческий капитал. Иными словами, старший менеджерский состав в крупной организации определяет регламенты, формирует базу знаний, которую впоследствии используют сотрудники младшего звена под руководством и достигают поставленных целей – реализация организационного капитала. В свою очередь в стартапах сам директор может выступать управленцем, владельцем бизнеса, идейным вдохновителем и исполнителем, что не исключает потребность в формировании интеллектуального капитала для масштабирования и передачи накопленного опыта. Особенности сбора, хранения и передачи знания также должны подвергаться анализу. Тем самым человеческий капитал выступает не только как ресурс деятельности, но и как источник формирования других видов капитала организации и ключевым фактором их реализации.

В-третьих, изучение человеческого капитала позволяет выявлять и управлять причинно-следственную связь между деятельностью организации и реализации потенциала. Описание трансформации ЧК в экономическую ценность строится на процессе: стратегический выбор применения ЧК, распределение ответственности определяет область применения ЧК, существующие в организации процессы выступают механизмом

Том 1, номер 1, Июль-Сентябрь 2026 г. Economic Systems and Management
преобразования, а получаемые операционные и финансовые ресурсы становятся и результатом, и капиталом для будущего. Именно на уровне процессов человеческий капитал перестаёт быть потенциалом и начинает выступать источником экономической ценности.

В-четвертых, использование одного показателя КРІ для оценки ЧК не позволяет выявить причины его формирования, а также не описывают содержание в виде глубинных метрик по оценке компонентов ЧК: культурных, поведенческих, лидерских, мотивационных.

В-пятых, готовность организации динамически развиваться и менять стратегию, позволяет организациям с сопоставимо равным человеческим капиталом распределять ресурсы для получения наибольшей выгоды и конкурентных преимуществ.

В-шестых, необходимо разделить анализ ЧК на трип уровня: анализ ресурсов ЧК, состоящих из знаний, навыков, опыта, социального капитала; анализ механизмов и инструментов: ответственность, роли, процессы; анализ результатов деятельности с точки зрения оценки операционного капитала, финансового контура, а также достижения стратегических целей. Важный показатель при планировании и управлении человеческим капиталом в организации – это изученность резервного трудового потенциала. Многие индивиды обладают полезными для целей организации критериями, способными улучшить общую эффективность, повысить доходы и пр., но из-за препятствий в виде текучести кадров, демотивации сотрудников, оппортунизма или колебаний трудовой активности резервный трудовой потенциал может остаться нераскрытым. Резервный потенциал образуется не только в связи с оппортунистическим поведением работников, но и в связи с тем, что предприятия, как правило, не в состоянии использовать его.

В-седьмых, финансовый контур управления определяет экономическую целесообразность вложений в ЧК и связывает затраты на персонал со стратегическими результатами деятельности. Финансовый менеджмент

Том 1, номер 1, Июль-Сентябрь 2026 г. Economic Systems and Management формирует экономические рамки капитализации ЧК и определяет направления его развития в соответствии со стратегией организации [6].

В-восьмых, HR-менеджмент и HR-аналитика образуют инструмент, трансформирующий инвестиции в человеческий потенциал в ЧК: мотивация сотрудников, программы обучения, адаптация и наставничество, влияние на организационный капитал и закрепление ответственности в соответствии со стратегическими целями организации. Преимуществами использования HR-аналитики выступают: точность принятых решений при регулярном мониторинге и обновлении данных о сотрудниках, понимание самих причин процессов и проблем в организации, а не вытекающих последствий, внимание к взаимосвязанным элементам системы в организации, возможность приближенного к реальности прогнозирования возможных процессов.

При оценке ЧК основное внимание стоит уделить многомерности понятия, для исследования которого применять не количественные (монетарные) оценки, а качественную методологию оценки показателей деятельности, отмечает Ю. С. Гресь [4].

В целом, затраты на трансформацию ЧК А. В. Корицкий делит на три вида: прямые затраты, складывающиеся из затрат на обучение и переподготовку, переезд сотрудников с целью непосредственного взаимодействия; нематериальные затраты, к которым относятся мотивация сотрудников, поддержка, обеспечение комфортных условий труда; упущенная выгода, символизирующая разницу между заработной платой неквалифицированного рабочего и временными, финансовыми затратами на обучение [9].

Система индексов оценки реализуемости человеческого капитала в организационных процессах делится на три уровня: ресурсный потенциал, механизмы превращения потенциала в ЧК и конечный результат. Стоит отметить, что идеальное состояние – это достижение показателями 1, а неблагоприятное близость к 0.

На первом уровне ЧК включает в себя исходные данные, с помощью

которых в будущем будет выстраиваться процесс следования стратегии. Уровень ресурсов складывается из таких индексов как индекс способности к получению новых знаний с целью найма (LHAI) и индекс покрытия критических компетенций (SCI).

$$LHAI = 0,5L + 0,5H \quad (1)$$

где L и H — взвешенные оценки блоков обучения и найма.

Первый индекс позволяет организации определить возможность и способность соискателей или сотрудников к дополнительному обучению для соответствия приоритетным задачам организации – потребность в конкретных действиях и изменениях.

$$SCI = \Sigma(W_i \cdot Lf/Lr) / \Sigma W_i, \quad (2)$$

где $W_i \cdot Lf/Lr$ и W_i отвечают за взвешенное отношение фактического уровня к требуемому.

Второй же индекс отражает текущее ресурсное состояние – соотношение между желаемым набором и сочетанием компетенций сотрудников и фактическим. То есть два этих показателя взаимодополняют друг друга в аналитической работе.

На втором уровне системы внимание сосредоточено на интеллектуальном капитале [3], включающем в себя: организационные знания, инновационность, накопленный опыт управления, принимаемые решения в организации, новые знания и способ их передачи. Интеллектуальный капитал – это ни что иное как сумма навыков, знаний, процессов выполнения трудовых задач, осуществления взаимодействия с клиентами, которые создают новую стоимость организации. Российский исследователь О. В. Хорохольская отмечает, чтобы замерить интеллектуальный капитал организации требуется применение качественных методов, а именно экспертного интервью с руководителями о непосредственной деятельности организации, ее миссии и требованиям к сотрудникам, актуальным текущей ситуации на рынке, в рамках которого функционирует организация [15]. Другой исследователь интеллектуального капитала Н. В. Волкова считает, что

экспертные оценки могут быть получены и при беседе с сотрудниками данной организации, а не только с руководящим составом: отношение сотрудников к престижности работы в организации, к перспективе удаленной занятости, заинтересованность в улучшении условий труда и налаживания корпоративной культуры и так далее [2]. К. Э. Свейби предложил термин интеллектуального капитала, который позднее дополнил Л. Эдвинссон, указав на необходимость включения структурного и организационных капиталов [8]. Данный уровень способен отражать трансформацию индивидуальных знаний согласно задачам менеджмента и оценивается с помощью индекса вклада сотрудников в интеллектуальный капитал (ICI).

$$ICcontribution = ICI \times ISI \quad (3)$$

где ICI – количество инициатив, их влияние на операционную эффективность, конкурентоспособность, долгосрочную ценность и финансовый потенциал; ISI – зрелость системы генерации идей (канал идей, мотивация, оценка, внедрение, обратная связь).

Способности и конкретные новаторские или инновационные идеи, внедренные сотрудниками, влияющие на работу организации.

Третий уровень «Структурно-организационный капитал» определяет среду или инфраструктуру благодаря которой ЧК способен трансформироваться в результат: наличие регламентов (регулярных способов решения задач), бизнес-процессов, базы знаний и накопленного опыта, информационные системы, распределение ответственности и ролей, организационная структура и методы работы. Именно на третьем уровне заключены фундаментальные причины, определяющие жизнеспособность стартапа, его успешность и возможность масштабирования, так как большой индивидуальный потенциал без выстроенной системы менеджмента не сможет трансформироваться в ожидаемый результат. Также стоит отметить пограничный индекс, который частично может относиться к интеллектуальному или организационному уровням, а именно индекс архитектуры знаний и требований (KAИ).

$$KAI = 0,2K_1 + 0,15K_2 + 0,2K_3 + 0,15K_4 + 0,15K_5 + 0,15K_6$$

(4)(оценка компонентов 0–1),

где сумма компонентов измеряется с помощью продуктовой стратегии, развития процессов, требований к ролям, контрольных точек, базы знаний, документации процессов.

Данный критерий отражает формальность/неформальность структуры знаний, регламентацию требований к ролям и ответственности над процессами, а также наличие системы контрольных точек. Организационный уровень сам по себе позволяет оценить зрелость структурного капитала, а именно не только наличие базы знаний и распределения ответственности, но и возможность воспроизводить и применять знания вне индивидуальных носителей катала, то есть без участия отдельного сотрудника. Организациям критически важно сохранять функционирование в период временной или частичной нетрудоспособности ведущих специалистов, для этого подходит система делегирования и наставничества.

Четвертый уровень представляет собой промежуточный слой между ЧК и результатом: роли, процессы, мотивационная среда, финансовые решения, ресурсное обеспечение, способность компетенции реализовываться в деятельности организации [12]. Где организационный капитал не синонимичен активам организации, а составляет систему эффективного применения имеющихся элементов производственного процесса, обеспечивающих получение добавочной стоимости. Отражает то, насколько существующие процессы и инструкции позволяют достигать стратегических целей и текущих задач организации: индекс процессной реализуемости имеющихся компетенций сотрудников (PRI), индекс мотивирующей среды – условия, при которых потенциал имеет возможность трансформации в капитал (MEI) и индекс динамики способностей сотрудников (DCI).

$$MEI = \sum w_i C_i, (5)$$

где используется взвешенная оценка формируется справедливость

Том 1, номер 1, Июль-Сентябрь 2026 г. Economic Systems and Management
вознаграждения, вовлечённость, психологическая безопасность, связь
мотивации со стратегией, лояльность, прозрачность целей.

$$DCI = 0,3SI + 0,3SQI + 0,4TCI, \quad (6)$$

где формула отражает наличие процессов адаптации: мониторинг рынка, сбор обратной связи, генерация идей, отбор инициатив, управление изменениями, внедрение и закрепление изменений.

Динамический индекс отражает скорее совокупность работы бизнес аналитика и руководителя, так как выявляет оперативность реакции организации на изменения окружающей и внутренней среды, несущие как возможности, так и риски. Также данный индекс активно используется в научной литературе для описания непосредственно механизма адаптации к изменениям, а не только как оценки результатов решений, направленных на адаптацию. Оценивается именно инновационность, оперативность и своевременность решений.

Еще один элемент человеческого капитала – это инновационность индивида – способность создавать такие предложения, реализация которых позволит возрасти социально-экономической эффективности производства. Управление человеческим капиталом в организации предусматривает создание таких благоприятных условий: сочетания мотивов сотрудников и системы стимулов труда, в которых проявление инициативы и внедрение инноваций позволяют выявлять неиспользуемый резервный трудовой потенциал с последующим превращением в человеческий капитал или в организационный/структурный капитал.

Как отмечают И. Рисин и И. Борзаков: «внедрение инноваций в совокупности с грамотным управлением персоналом и своевременное направление инвестиций в достаточном объеме на обучение сотрудников будет способствовать повышению экономических показателей деятельности предприятия и росту его конкурентоспособности» [13].

Заключительный уровень охватывает собой ресурсную обеспеченность организации (RPI) и представляет собой не просто KPI, а отражает

последовательность и четкость трансформации ЧК от стратегической цели до конечного результата.

$$PRI = \sum w_i C_i, \quad (7)$$

где средневзвешенная сумма компонентов: понятность методик, измеримость результатов, повторяемость, соответствие сложности задач компетенциям, отсутствие барьеров «человек–процесс», связь задач с результатом.

Данный уровень не расположен в конце модели (оценка результатов деятельности организации), а включен во все перечисленные выше уровни. индекс оценивает доступ не только к материальным и финансовым ресурсам, но и к интеллектуальным, организационным, а также к моральным (мотивационная среда, поддержка). Ключевым индексом всей модели выступает критерий трансформации ЧК в результат деятельности (HCTR).

$$HCTR = 0,25SPA + 0,25PRA + 0,25RSA + 0,25POR, \quad (8)$$

где компоненты суммы – это стратегия, процессы, роли, компетенции, результаты.

Данный индекс состоит из приведенных к одной шкале измерения средневзвешенных элементов: связь выполняемых ролей в организации с имеющимися у сотрудника компетенциями (RSA), связь процесса с результатом (POR), связь процессов со стратегической задачей организации (SPA), а также соответствие процессов и ролей.

Заключение

Стоит отметить, что изучение ЧК должно производиться комплексно: с помощью монетарных и немонетарных критериев, путем оценки качественных и количественных показателей, в том числе и на каждом этапе трансформации ЧК, а не только итогового результата. Организациям на любом этапе жизненного цикла и любой управленческой структуры представляется возможным оценить свой потенциал использования ЧК – разрыв между измерением ресурсов и механизма реализации может быть преодолен.

Список литературы

1. Абдурахманова М. М., Рюмшин А. В., Крупин Д. В. Особенности анализа эффективности инновационных проектов в деятельности современных предприятий // Экономика, предпринимательство и право. – 2025. – Т. 15. – №. 1. – С. 153-166.
2. Волкова Н.В., Евсеева С.А. HR-аналитика. Аналитика данных в управлении персоналом. М.: Издательство Юрайт, 2025.104 стр.
3. Голованова О.С., Масюк Н.Н. Матрица компетенций как инструмент адаптивного управления человеческим капиталом в цифровой экосистеме организации // Естественнo-гуманитарные исследования. – 2024. – №.2 (52). – С. 438-443.
4. Гресь Ю.С., Агибалова В.Г. Направления национального развития человеческого капитала // Стратегии устойчивого развития: социальные, экономические и юридические аспекты : материалы II Всерос. науч.-практ. конф. с междунар. участ (Чебоксары, 10 августа 2023 г.) / гл. ред. Э.В. Фомин; Чуваши́йский государственный институт культуры и искусств. – Чебоксары: Среда, 2023. – 296 с. С. 127-129. DOI 10.31483/a-10515
5. Заппаров А. В., Исмагилов И. И. Альтернативное финансирование технологических стартапов: инновационные подходы и современные тренды //Журнал" У". Экономика. Управление. Финансы. – 2025. – №. 2. – С. 276-284.
6. Заречная Л. А. Финансовый менеджмент в современных условиях: ключевые направления и приоритеты // Russian Journal of Management. – 2026. – С. 462-468. DOI:<https://doi.org/10.29039/2409-6024-2025-13-12-462-468>
7. Иванова О. А., Трохина А. В., Алешина А. Б. Управление персоналом. Практикум: учебно-методическое пособие. — М.: Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова, 2024. — 196 с.
8. Коваленко Н. В., Дьячков Д.В. Интеллектуальный капитал: сущность, структура // Экономический вестник Донбасского государственного технического университета. – 2022. – №13. – С. 19-25.
9. Корицкий А.В. Введение в теорию человеческого капитала: Учебное пособие. Новосибирск: СибУПК, 2000. – 112 с.
10. Крамаренко А. И., Абдимумин К. Аида Трансформация концепции человеческого капитала в условиях цифровой экономики // Экономика и бизнес: теория и практика.– 2026. – №1. – С. 132-138.
11. Марковский И. Б., Медведева О. С. Роль инновационной экосистемы в развитии малого и среднего бизнеса: сравнительный анализ различных стран // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2025. – №. 4 (122). – С. 235-239.
12. Масюк Н.Н., Голованова О.С. Трансформация методов

управления человеческим капиталом в условиях цифровизации. Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2022. – Т. 11. – № 1 (38). – С. 26-30.

13. Рисин И., Борзаков И. Инвестирование средств в персонал, как фактор повышения эффективности деятельности предприятия. 2009. URL: <https://www.klerk.ru/boss/articles/156783/>.

14. Усенко Л. Н., Макаренко Е. Н., Гузей В. А. Теоретические аспекты исследования экономической категории «стартап» и источников финансирования стартап-компаний // Учет и статистика. – 2025. – Т. 22. – №. 3. – С. 18-27.

15. Хорольская О.В. Модели и методы оценки интеллектуального капитала организации // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2016. №1. 40-52.

References

1. Abdurakhmanova M. M., Ryumshin A. V., Krupin D. V. Specifics of analyzing the efficiency of innovative projects in the operations of modern enterprises // Economics, Entrepreneurship and Law. – 2025. – Vol. 15. – No. 1. – P. 153–166.
2. Volkova N. V., Evseeva S. A. HR Analytics: Data Analytics in Personnel Management. Moscow: Yurayt Publishing House, 2025. 104 p.
3. Golovanova O. S., Masyuk N. N. Competency matrix as a tool for adaptive human capital management in an organization's digital ecosystem // Natural and Humanities Research. – 2024. – No. 2 (52). – P. 438–443.
4. Gres Yu. S., Agibalova V. G. Directions for national human capital development // Sustainable Development Strategies: Social, Economic, and Legal Aspects: Proceedings of the 2nd All-Russian Scientific and Practical Conference with International Participation (Cheboksary, August 10, 2023) / Ed.-in-Chief E. V. Fomin; Chuvash State Institute of Culture and Arts. – Cheboksary: Sreda, 2023. – 296 p. P. 127–129. DOI 10.31483/a-10515
5. Zapparov A. V., Ismagilov I. I. Alternative financing for technology startups: innovative approaches and modern trends // Journal "U". Economics. Management. Finance. – 2025. – No. 2. – Pp. 276–284.
6. Zarechnaya L. A. Financial management in modern conditions: key directions and priorities // Russian Journal of Management. – 2026. – Pp. 462–468. DOI: <https://doi.org/10.29039/2409-6024-2025-13-12-462-468>
7. Ivanova O. A., Trokhina A. V., Aleshina A. B. Personnel Management. Practical Course: Educational and Methodological Manual. — Moscow: Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University, 2024. — 196 p.

8. Kovalenko N. V., Dyachkov D. V. Intellectual capital: essence and structure // Economic Bulletin of Donbas State Technical University. – 2022. – No. 13. – Pp. 19–25.
9. Koritsky A. V. Introduction to Human Capital Theory: Textbook. Novosibirsk: SibUPK, 2000. – 112 p.
10. Kramarenko A. I., Abdimumin K. Aida Transformation of the human capital concept in the digital economy // Economics and Business: Theory and Practice. – 2026. – No. 1. – Pp. 132–138.
11. Markovsky I. B., Medvedeva O. S. The role of the innovation ecosystem in the development of small and medium-sized businesses: a comparative analysis of various countries // Economics and Business: Theory and Practice. – 2025. – No. 4 (122). – Pp. 235–239.
12. Masyuk N.N., Golovanova O.S. Transformation of human capital management methods in the context of digitalization. *Azimuth of Scientific Research: Economics and Management*. – 2022. – Vol. 11. – No. 1 (38). – Pp. 26–30.
13. Risin I., Borzakov I. Investing in personnel as a factor in improving enterprise performance. 2009. URL: <https://www.klerk.ru/boss/articles/156783/>.
14. Usenko L.N., Makarenko E.N., Guzey V.A. Theoretical aspects of the study of the economic category "startup" and sources of financing for startup companies // *Accounting and Statistics*. – 2025. – Vol. 22. – No. 3. – Pp. 18–27.
15. Khorolskaya O.V. Models and methods for assessing an organization's intellectual capital // *Corporate Governance and Innovative Development of the Economy of the North: Bulletin of the Research Center for Corporate Law, Governance and Venture Investment of Syktyvkar State University*. 2016. No. 1. Pp. 40–52.

ОБ АВТОРАХ: Ильченко Илья Николаевич, аспирант, Новосибирский государственный университет экономики и управления НИИХ, Новосибирск, Россия (e-mail: ilya.ilchenko.n@bk.ru); Ильченко Марина Дмитриевна, магистрант, Новосибирский государственный университет экономики и управления НИИХ, Новосибирск, Россия (e-mail: vankovamarina18@gmail.com).

КОНФЛИКТ ИНТЕРЕСОВ

Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

ABOUT THE AUTHORS: Ilya Nikolaevich Ilchenko, postgraduate student, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia (e-mail: ilya.ilchenko.n@bk.ru); Marina Dmitrievna Ilchenko, master's student, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia (e-mail: vankovamarina18@gmail.com).

CONFLICT OF INTEREST

The authors declare no conflict of interest.

Вклад авторов

И. Н. Ильченко: концепция; методология; сбор и обработка данных; подготовка первоначального текста, М. Д. Ильченко: визуализация; редактирование

КОЗЫРЕВА А.И.¹

¹ ФГБОУ ВО «Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова», Ярославль, Россия (e-mail: Anastasiausss@mail.ru).

ЦИТИРОВАТЬ СТАТЬЮ: Козырева А.И. Монопольно высокая и монопольно низкая цена хозяйствующего субъекта, занимающего доминирующее положение на рынке/ А.И. Козырева // Экономические системы и управление. –2026. – Т.1, №1. – С.44-50. – DOI 10.68553/esm.000004

УДК 338.5:339.137.2

JEL Classification: K21, L41, L11, L51

Монопольно высокая и монопольно низкая цена хозяйствующего субъекта, занимающего доминирующее положение на рынке

Аннотация: Антимонопольное регулирование – наиболее молодая отрасль законодательного регулирования современной экономики, активно развивающаяся с момента перехода России к рыночной системе хозяйствования. В развитие конституционных принципов запрета монополизации и недобросовестной конкуренции в России сформирована система антимонопольного законодательства, направленного на защиту здоровой конкуренции.

Монопольно высокую (также как и монопольно низкую цену) следует рассматривать в этом контексте как инструмент, метод или, скорее, сценарий, по которому организация (или группа организаций) может действовать исключительно в своих интересах, нанося урон здоровой конкуренции и конечным потребителям. Подобное поведение хозяйствующего субъекта на первый взгляд (особенно при монопольно низкой цене) кажется безобидным или даже, напротив, положительным, «дружелюбным» для пользователей услуги, но суть дальнейших действий может привести к самым неблагоприятным процессам.

Ключевые слова: антимонопольная политика, конкуренция, ФАС России, монопольно низкая цена, монопольно высокая цена, регулирование, ответственность.

Monopolistically high and monopolistically low prices set by an economic entity that holds a dominant position in the market

KOZYREVA A.I.¹

¹ P.G. Demidov Yaroslavl State University, Yaroslavl, Russia (e-mail: Anastasiausss@mail.ru).

CITE THIS ARTICLE: Kozyreva A.I. Monopolistically high and monopolistically low prices set by an economic entity holding a dominant market position / A.I. Kozyreva // Economic Systems and Management. – 2026. – Vol. 1, No. 1. – P. 44-50. – DOI 10.68553/esm.000004

UDC 338.5:339.137.2

JEL Classification: K21, L41, L11, L51

Abstract: Antimonopoly regulation is the youngest branch of legislative regulation in the modern economy, actively developing since Russia's transition to a market-based economic system. In line with the constitutional principles prohibiting monopolization and unfair competition, Russia has developed a system of antitrust legislation aimed at protecting healthy competition.

A monopolistically high (as well as a monopolistically low) price should be considered in this context as a tool, a method, or, rather, a scenario in which an organization (or a group of organizations) can act exclusively in its own interests, causing harm to healthy competition and to end consumers. At first glance, such behavior by an economic entity (especially in the case of a monopolistically low price) seems harmless or even, on the contrary, positive and “friendly” to the service users, but the essence of the subsequent actions can lead to the most unfavorable processes.

Keywords: Antitrust policy, competition, FAS Russia, monopolistically low price, monopolistically high price, regulation, responsibility.

В настоящее время существует множество электронных сервисов государственных органов, с помощью которых можно получить данные, содержащие статистическую информацию о социальных, экономических, демографических, экологических и других общественных процессах в Российской Федерации, информацию о кадастровой стоимости объектов недвижимости, дате ее последней переоценки и о видах обременений, а также доступ к публичной кадастровой карте, содержащей сведения о границах объектов недвижимости, населенных пунктов, муниципальных образований, территориальных зон, зон с особыми условиями использования территорий, территорий объектов культурного наследия и иные сведения, внесенные в Единый государственный реестр недвижимости, узнать о финансовом состоянии проверяемого юридического лица, о его учредителях, собственнике и руководстве, видах деятельности, лицензиях, платежной дисциплине в части налогов и т. д. [1].

Вместе с тем актуальным было бы создание сервиса, позволяющего производить анализ сопоставимых цен на определенные товары, работы, услуги. Так, согласно части 1 статьи 6 Закона о защите конкуренции монопольно высокой ценой товара является цена, установленная занимающим доминирующее положение хозяйствующим субъектом, если эта цена превышает сумму необходимых для производства и реализации такого товара расходов и прибыли и цену, которая сформировалась в условиях конкуренции на товарном рынке, сопоставимом по составу покупателей или продавцов товара, условиям обращения товара, условиям доступа на товарный рынок, государственному регулированию, включая налогообложение и таможенно-тарифное регулирование (далее - сопоставимый товарный рынок), при наличии такого рынка на территории Российской Федерации или за ее пределами.

Цель данного законодательного запрета состоит в исключении ситуаций, когда хозяйствующий субъект, обладающий рыночной властью в силу своего доминирующего положения, приобретает возможность оказывать влияние на

ценовые условия сделок, заключаемых с покупателями (потребителями) товара, и извлекать из этого экономическую выгоду, которая не могла быть получена за счет покупателей (потребителей) в условиях конкуренции.

Исходя из требований части 1 статьи 6 Закона о защите конкуренции, для определения монопольно высокой цены товара используются два метода: затратный метод и метод сопоставимых рынков. В соответствии с частью 4 статьи 6 Закона о защите конкуренции цена товара не признается монопольно высокой в случае не превышения цены, которая сформировалась в условиях конкуренции на сопоставимом товарном рынке, следовательно, установление цены товара доминирующим хозяйствующим субъектом в пределах цены, сформированной в условиях конкуренции на сопоставимом товарном рынке, не может являться основанием для квалификации ее в качестве монопольно высокой независимо от уровня затрат на производство и реализацию товара и получаемой таким субъектом прибыли.

Таким образом, оценку цены товара на предмет того, является ли она монопольно высокой или монопольно низкой необходимо начинать с установления наличия сопоставимых конкурентных рынков (сопоставимого конкурентного рынка) и установления цены товара на таких сопоставимых рынках [2].

База, содержащая сведения о субъектах Российской Федерации импортирующая данные из сервисов Федеральной налоговой службы РФ, Федеральной службы государственной статистики РФ позволила бы получить территориальным органам антимонопольной службы актуальные сведения о территории субъектов, численности населения, количестве зарегистрированных хозяйствующих субъектов по видам деятельности.

Кроме того, при установлении доминирующего положения хозяйствующего субъекта требуется проведения анализа состояния конкуренции на товарном рынке в соответствии с Приказом ФАС России от 28.04.2010 № 220. Указанная база помогла бы антимонопольным органам выявить хозяйствующих субъектов,

Том 1, номер 1, Июль-Сентябрь 2026 г. Economic Systems and Management
реализующих товар (услугу) в определенных границах, для установления их доли на рынке.

Было бы актуальным, по аналогии с реестром субъектов естественных монополий, ведения реестра хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение с возможностью введения в базу структуры затрат таких субъектов.

Так, например, до 01.09.2023 жители многоквартирных домов и индивидуальных жилых домов имели возможность обратиться к любой специализированной организации, оказывающей услуги по техническому обслуживанию внутриквартирного/внутридомового газового оборудования.

Согласно пункту 2 Правил № 410 в редакции от 01.09.2023 под специализированной организацией понимается соответствующая требованиям, установленным настоящими Правилами, газораспределительная организация, осуществляющая транспортировку газа до места соединения сети газораспределения с газопроводом, входящим в состав внутридомового газового оборудования, а также осуществляющая деятельность по техническому обслуживанию и ремонту внутридомового газового оборудования в многоквартирном доме, техническому обслуживанию внутриквартирного газового оборудования в многоквартирном доме и техническому обслуживанию внутридомового газового оборудования в жилом доме (домовладении) с соблюдением требований, установленных законодательством о газоснабжении в Российской Федерации.

Следовательно, с 01.09.2023 деятельность по техническому обслуживанию внутриквартирного/внутридомового газового оборудования может осуществлять только газораспределительная организация. В связи с этим в антимонопольный орган стали поступать массовые обращения жителей об установлении газораспределительными организациями монопольно высокой цены на услугу по техническому обслуживанию внутриквартирного/внутридомового газового оборудования.

В случае наличия информационного сервиса (базы) внутри структуры антимонопольного органа, содержащей сведения о стоимости услуги, структуры цены, а также сведения о численности населения, территориальным органом было бы проще установить является ли цена внутри субъекта сопоставимой.

В рамках исследования был проведен анализ состояния конкурентной среды на розничных рынках автомобильных бензинов и дизельного топлива для установления доминирующего положения вертикально интегрированных нефтяных компаний (далее - ВИНК) на региональных рынках.

Рассматриваемый рынок характеризуется наличием хозяйствующих субъектов, входящих в вертикально-интегрированные нефтяные компании. В составе хозяйствующих субъектов, действующих на рассматриваемом товарном рынке в Ярославской области, кроме прочих присутствуют четыре хозяйствующих субъекта, которые входят в ВИНК:

- 1) ООО «Газпромнефть-Региональные продажи» (ВИНК ПАО «Газпром нефть»);
- 2) АО «РН-Ярославль» (ВИНК ПАО НК «Роснефть»);
- 3) ООО «Татнефть-АЗС-Запад» (ВИНК ПАО «Татнефть»);
- 4) ООО «Лукойл-Центрнефтепродукт» (ВИНК ПАО «Лукойл»)

Полученные показатели рыночной концентрации за анализируемый период свидетельствуют о высоком уровне концентрации исследуемого товарного рынка в Ярославской области, так как:

Аи-95(70%<98,12%<100%, 2000<3 163,13<10000);

Аи-92 (70%<96,22%<100%, 2000<3 068,99<10000).

Полученные показатели рыночной концентрации за анализируемый период свидетельствуют о высоком уровне концентрации исследуемого товарного рынка в Ярославской области, так как:

Дизельное топливо (70%<99,58%<100%, 2000<3596,04<10000).

Вход на рынок розничной реализации нефтепродуктов требует определенных капитальных вложений, связанных как со строительством новой

АЗС, так и с приобретением действующей АЗС на правах собственности или аренды, что влечет за собой экономические, а также административные ограничения (получение разрешения на строительство) для входа на рынок.

К барьерам входа на розничный рынок дизельного топлива следует отнести следующие ограничения [3]:

1. Экономические ограничения: необходимость осуществления значительных первоначальных капитальных вложений при длительных сроках окупаемости этих вложений; ограниченность доступа к системе нефтехранения; издержки выхода с рынка, включающие инвестиции, которые невозможно возместить при прекращении хозяйственной деятельности.

2. Административные ограничения, вводимые органами государственной власти и местного самоуправления, являются существенными и труднопреодолимыми как с точки зрения входа на рынок новых продавцов, так и с точки зрения расширения объемов продаж действующими нефтехранилищами. В качестве административного барьера хозяйствующими субъектами выделяется усиление контроля со стороны уполномоченных органов власти на соблюдение требований пожарной безопасности, качества продукции, экологического законодательства.

Наличие на розничных рынках дизельного топлива ВИНК также приводит к созданию барьеров входа на исследуемый товарный рынок. Результаты проведенного исследования позволяют сделать вывод о том, что рассматриваемый рынок относится к рынку с неразвитой конкуренцией, высоким уровнем концентрации, с барьерами входа на рынок, которые нельзя считать преодолимыми.

Единый реестр будет содержать сведения хозяйствующих субъектов (оптовые цены, наценка, затраты, розничная реализация и др.), данные ФНС России (налоговая отчетность и др.), данные Росстата (численность работников сферы/отрасли и др.), данные Минэкономразвития (методики оценки, сравнения конкурентных рынков и др.), данные Россельхознадзора (стоимостные

Том 1, номер 1, Июль-Сентябрь 2026 г. Economic Systems and Management
особенности отрасли и др.) и т.д. Разработка сервиса доступная только контролирующему органу, позволит отследить факт монопольно высокой (низкой) цены. В случае рынка дизельного топлива и автомобильного бензина нефтяные компании могут повышать цену в розницу на официальный уровень инфляции. ВИНК за счет финансового плеча могут не повышать розничную цену (в течение довольно долгого времени) в то время как независимые нефтяные компании из-за отсутствия финансового запаса вынуждены повышать цену, а значит терять покупателей в долгосрочной перспективе. Немаловажным аспектом является оперативность решения ФАС России, так как антимонопольный орган при сравнении конкурентных рынков обращается в другие территориальные органы для оценки групп товаров.

Список источников

1. Дробышева, Л.А. Экономика, маркетинг, менеджмент: Учебное пособие. 4-е изд. / Л.А. Дробышева. - М.: Дашков и К, 2021. - 152 с.
2. Заздравных А. В. Экономика отраслевых рынков: учебник и практикум для вузов / А. В. Заздравных, Е. Ю. Бойцова. 2-е изд. М.: Юрайт, 2025. 359 с
3. Жидкова Т.Д. Основные признаки и отличительные черты недобросовестной конкуренции // Экономика и социум. – 2022. – № 11-1 (102).

References

1. Drobysheva, L.A. Economics, Marketing, Management: A Study Guide. 4th ed. / L.A. Drobysheva. – Moscow: Dashkov i K, 2021. – 152 p.
2. Zazdravnykh, A.V. Economics of Industrial Markets: Textbook and Practical Course for Higher Education Institutions / A.V. Zazdravnykh, E.Yu. Boytsova. 2nd ed. Moscow: Yurayt, 2025. 359 p.
3. Zhidkova, T.D. Key Signs and Distinctive Features of Unfair Competition // Economics and Society. – 2022. – No. 11-1 (102).

ОБ АВТОРЕ: Козырева Анастасия Игоревна, старший преподаватель, ФГБОУ ВО «Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова», Ярославль, Россия (e-mail: Anastasialusss@mail.ru).

КОНФЛИКТ ИНТЕРЕСОВ

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

ABOUT THE AUTHOR: Anastasia Igorevna Kozyreva, Senior Lecturer, P.G. Demidov Yaroslavl State University, Yaroslavl, Russia (e-mail: Anastasialusss@mail.ru).

CONFLICT OF INTEREST

The author declares no conflict of interest.

ЛИНЕЦКИЙ Н.А.¹

¹ Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ» (НГУЭУ), Новосибирск, Россия.

ЦИТИРОВАТЬ СТАТЬЮ: Линецкий Н.А. Статус цифрового кочевника и учёт цифровой трудовой миграции в ЕАЭС/ Н.А. Линецкий // Экономические системы и управление. –2026. – Т.1, №1. – С.51-65. – DOI 10.68553/esm.000005

УДК 331.5:004.9

JEL: J21, J61, O33

Статус цифрового кочевника и учёт цифровой трудовой миграции в ЕАЭС

Аннотация. Распространение дистанционной работы осложняет учёт трудовой миграции: работник может проживать в одной стране, получать доход с внешнего рынка труда и не менять место жительства, тогда как специальная виза может быть выдана человеку, который после переезда работает на местного работодателя. Статья посвящена оценке того, насколько правовой статус цифрового кочевника пригоден для измерения цифровой трудовой миграции в государствах Евразийского экономического союза. Цель исследования – установить, какие характеристики занятости подтверждают национальные миграционные режимы и какие дополнительные сведения нужны для статистического учёта. На основе сравнительного анализа законодательства и официальных разъяснений рассмотрены подходы Казахстана, Кыргызстана, Армении, Беларуси и России. Показано, что сходные названия статусов могут обозначать разные модели занятости. В Казахстане Neo Nomad Visa ориентирована на удалённую работу и доход из-за рубежа, а Digital Nomad Visa – на привлечение востребованных IT-специалистов. Например, в Кыргызстане закреплён самостоятельный статус цифрового кочевника, а в рассмотренных режимах Армении, Беларуси и России сопоставимая категорию выделить не удалось. Следовательно, число выданных виз нельзя отождествлять как численность цифровых трудовых мигрантов. Для определения этой группы необходимо учитывать фактическое место работы сотрудника, территорию работодателя или заказчика, цифровой способ работы, устойчивость трудовой связи и источник дохода. Практическая значимость результата – формирование минимального набора признаков для сопоставимого наблюдения, при котором работающие лица отделяются от сопровождающих членов семьи, а люди от повторных документов и отдельных эпизодов занятости.

Ключевые слова: дистанционная занятость, Евразийский экономический союз, миграционный статус, трудовая миграция, цифровые кочевники.

Digital Nomad Status and Digital Labour Migration Measurement in the EAEU

LINETSKY N.A.¹

¹ Novosibirsk State University of Economics and Management "NINH" (NSUEM), Novosibirsk, Russia.

CITATION: Linetsky N.A. Digital Nomad Status and the Accounting of Digital Labor Migration in the EAEU / N.A. Linetsky // Economic Systems and Management. – 2026. – Vol. 1, No. 1. – P. 51-65. – DOI 10.68553/esm.000005

UDC 331.5:004.9

JEL: J21, J61, O33

Abstract. The spread of remote work complicates labour migration measurement: a worker may live in one country, earn income from an external labour market and remain in place, while a person holding a special visa may relocate and work for a local employer. This article assesses whether digital nomad legal status can be used to measure digital labour migration in the Eurasian Economic Union. The study aims to identify which employment characteristics are confirmed by national migration regimes and what additional information is required for statistical measurement. A

Том 1, номер 1, Июль-Сентябрь 2026 г. Economic Systems and Management comparative analysis of legislation and official guidance covers Kazakhstan, Kyrgyzstan, Armenia, Belarus and Russia. The findings show that similarly named statuses may represent different employment models. Kazakhstan's Neo Nomad Visa targets remote workers earning income from abroad, whereas its Digital Nomad Visa focuses on attracting in-demand IT professionals. Kyrgyzstan has established a separate statutory status for digital nomads; no comparable standalone category was identified in the regimes examined in Armenia, Belarus or Russia. The number of visas issued therefore cannot be treated directly as the number of digital labour migrants. Classification also requires information on the actual place of work, the location of the employer or client, the digital mode of work, the stability of the employment relationship and the source of income. The practical contribution is a minimum set of characteristics for comparable measurement that separates workers from accompanying family members and distinguishes people from repeated documents and individual employment episodes. The proposed approach should next be tested using labour force survey data and administrative systems across the EAEU.

Keywords: digital nomads, Eurasian Economic Union, labour migration, migration status, remote employment.

Введение

Цифровизация позволяет человеку находиться в одной стране и работать на компанию или заказчика из другой. Такая трудовая связь не всегда отражается в миграционной статистике. Возможна и обратная ситуация: специальный миграционный статус получает специалист, который после переезда работает в офисе местного работодателя. Если объединять эти случаи только по названию визы, оценка цифровой трудовой миграции будет неточной. Для ЕАЭС эта проблема особенно заметна, поскольку общий рынок труда действует одновременно с национальными правилами въезда и проживания.

В русскоязычной литературе правовые и миграционные аспекты цифрового кочевничества рассматриваются с разных позиций. С. В. Рязанцев и Н. С. Рязанцев показывают, что государства используют специальные программы для привлечения удалённых работников и нередко отбирают заявителей по уровню дохода [1]. В. В. Таишева на материале российской IT-сферы подчёркивает, что продолжительное проживание в одном месте плохо согласуется с буквальным пониманием кочевничества [2]. Б. Н. Бокаев и соавторы обращают внимание на разрозненность правового регулирования и сложности определения налогового резидентства [3]. Эти работы раскрывают содержание правового статуса, но не дают единого правила статистического отнесения человека к цифровой трудовой миграции.

Исследования организации труда показывают, почему для такого учёта

недостаточно миграционного документа. А. В. Шевчук описывает платформенную координацию работников и заказчиков, которые могут находиться на разных территориях [4]. Н. В. Тонких показывает, что последствия дистанционной занятости зависят от трудового опыта и семейных обстоятельств [5]. А. Р. Шерстнева обосновывает выбор локации цифровых кочевников с различными сценариями мобильности [6]. Следовательно, правовой статус, способ организации работы и фактическая мобильность – смежными, но не тождественными характеристиками.

В работах иностранных авторов также отсутствует одна общая дефиниция. Д. Кук связывает цифровую релокацию как с дистанционной работой, так и с территориальной мобильностью [7]. К. Коскела и П. Беккерс отмечают, что визовые программы преследуют разные цели принимающих стран – от поддержки туризма до накопления человеческого и финансового капитала [8]. Это означает, что одинаковое слово «digital nomad» в названии режима не гарантирует одинаковых критериев отбора.

В период пандемии появилось различие между дистанционной работой и мобильностью. К. Эн, А. Жорже и М. Маркес-Пита описывают, как ограничения изменили маршруты цифровых кочевников [9]. М. Холлеран рассматривает данную тенденцию как выбор территории с более выгодным соотношением доходов и расходов [10], а М. Ноттинг показывает, что мобильность сопровождается не только экономическими преимуществами, но и социальными ограничениями [11]. Следовательно, можно сделать вывод, что результаты важны для анализа поведения, но сами по себе не решают задачу подсчёта работников.

На уровне государственной политики Я. Беднорз систематизирует способы привлечения цифровых кочевников и показывает разнообразие визовых требований [12]. А. Боцци приходит к сходному выводу при обзоре исследований территориальной мобильности: цифровые кочевники различаются по длительности пребывания, маршрутам и связи с конкретными местами [13].

Поэтому число выданных разрешений характеризует работу миграционного режима, но не полностью описывает трудовую связь.

А. Дживасидди и соавторы рассматривают цифровых кочевников как часть экономики посетителей на примере Чиангмая и показывают роль местной инфраструктуры и сообществ [14]. Ю. Хенкенс дополняет эту картину анализом жизненного пути: для части работников высокая мобильность является временным этапом, после которого возрастает стремление к территориальной устойчивости [15]. Эти выводы подтверждают, что единица наблюдения должна быть привязана к периоду, а не к постоянной характеристике человека.

Наиболее близко к предмету статьи подходят Х. К. и А. Триандафиллиду, которые рассматривают цели государств при введении виз цифровых кочевников [16]. Однако даже сравнительный анализ визовых программ не отвечает на вопрос, какая фактическая занятость стоит за выданным документом. Именно этот разрыв между правовой категорией и статистическим наблюдением составляет исследовательскую проблему статьи.

Цель исследования – определить, насколько национальные способы выделения цифровых кочевников пригодны для учёта цифровой трудовой миграции, и сформировать минимальный набор признаков статистического наблюдения. Для достижения цели решаются три задачи: сопоставляются миграционные режимы пяти стран ЕАЭС; устанавливается, какие характеристики труда подтверждает каждый режим; формулируются правила, позволяющие отделить работников от сопровождающих лиц, повторных документов и иных случаев. Объект исследования – правила въезда и условия пребывания в странах ЕАЭС лиц, которые могут работать дистанционно. Предмет исследования – соответствие этих правил признакам цифровой трудовой миграции.

Материалы и методы

Проведён качественный сравнительный анализ законодательства стран ЕАЭС и официальных разъяснений государственных органов. Для каждого

режима фиксировались основания въезда или проживания, требования к профессии, наличие дистанционной работы, источник и уровень дохода, возможность включения членов семьи и связь статуса с постоянным проживанием. Затем эти признаки сопоставлялись с рабочим определением цифровой трудовой миграции. Ограничение метода состоит в том, что нормативный акт описывает условия получения статуса, но не подтверждает фактическое поведение его обладателя после въезда. Поэтому результаты позволяют оценить пригодность правовых категорий для наблюдения, но не дают численности цифровых трудовых мигрантов.

В статье используется рабочее авторское определение цифровой трудовой миграции: это форма занятости, при которой человек регулярно выполняет работу дистанционно с использованием цифровых технологий для работодателя или заказчика, находящегося вне региона его постоянного проживания. В таком понимании миграция относится к перемещению труда между территориальными рынками в цифровой форме и не требует физического переезда самого работника. Определение охватывает как международную, так и межрегиональную занятость.

Для отнесения занятости к цифровой трудовой миграции используются четыре признака: выполнение трудовых функций дистанционно с использованием цифровых технологий; территориальное несовпадение места проживания работника и работодателя или заказчика; устойчивая, а не разовая трудовая связь; получение трудового дохода с внешнего для территории проживания рынка труда.

Результаты и их обсуждение

Данные о выданных визах в ЕАЭС заведомо охватывают не всех удалённых работников. Статьи 96 и 97 Договора о Евразийском экономическом союзе связывают трудовую деятельность граждан государств-членов с работой по трудовому или гражданско-правовому договору в государстве трудоустройства; разрешение на работу для них не требуется [17]. При этом

договор не выделяет дистанционную занятость на работодателя из другого государства в самостоятельную статистическую группу. Гражданство, право на пребывание, место выполнения работы и территория получения дохода остаются разными характеристиками.

Наиболее показателен Казахстан, где различие видно внутри одной группы визовых режимов.

Правила оформления приглашений и выдачи виз предусматривают категории B12-1 и B9-1 [18]. Neo Nomad Visa (B12-1) ориентирована на удалённую работу с доходом из-за рубежа. Digital Nomad Visa (B9-1) связана с привлечением востребованных IT-специалистов и переходом к постоянному проживанию. Первая категория ближе к предложенному определению цифровой трудовой миграции (ЦТМ). Вторая подтверждает востребованность навыков специалиста, но сама по себе не доказывает, что он продолжает работать на внешний рынок. Поэтому переезд программиста и его трудоустройство в казахстанскую компанию с офисной формой занятости нельзя учитывать как ЦТМ только из-за названия визы.

В Кыргызстане Закон от 18 ноября 2024 года № 181 закрепил статус цифрового кочевника для иностранцев, занятых в сфере информационных технологий, разработки программных продуктов и иных установленных областях [19]. Порядок присвоения статуса определён постановлением Кабинета Министров от 30 апреля 2025 года № 241 [20]. Основным фильтром выступает профессиональная деятельность, однако для статистической идентификации всё равно требуется установить территорию работодателя или заказчика и источник трудового дохода.

В Армении Закон «Об иностранных лицах» предусматривает общие основания временного пребывания, включая занятие предпринимательской деятельностью [21], чем может воспользоваться удалённый сотрудник, однако регистрация бизнеса не показывает, где находятся его заказчики и каким способом выполняется работа.

В России статья 25.6 Федерального закона № 114-ФЗ не устанавливает самостоятельную категорию виз для цифровых кочевников [22]. Отсутствие специального режима не доказывает отсутствия цифровой трудовой миграции: часть соответствующих трудовых связей формируется вне визовой статистики.

Официальные разъяснения Казахстана подтверждают различие целей двух режимов: B12-1 предназначена для удалённой работы при сохранении зарубежного дохода, а B9-1 – для востребованных IT-специалистов, переезжающих для получения постоянного проживания [23]. Следовательно, даже внутри одной страны название статуса нельзя использовать без проверки условий его предоставления.

В официальном перечне въездных виз Беларуси категории различаются по сроку и цели поездки; отдельное сочетание дистанционной работы и иностранного источника дохода не выделено [24]. Это также не исключает фактической удалённой работы иностранцев, но не позволяет обнаружить её по названию визы.

Сопоставление национальных режимов и их пригодности для оценки ЦТМ представлено в таблице 1.

Таблица 1. Сопоставление миграционных режимов стран ЕАЭС с признаками цифровой трудовой миграции

Государство	Правовой режим	Основной критерий	Значение для оценки ЦТМ
Казахстан	Neo Nomad Visa B12-1; Digital Nomad Visa B9-1	B12-1 – дистанционная работа и зарубежный доход; B9-1 – востребованная IT-профессия и путь к постоянному проживанию	B12-1 ближе к ЦТМ, но обе категории требуют проверки фактической трудовой связи
Кыргызстан	Статус «Цифровой кочевник»	Профессиональная деятельность в установленных сферах	Выделяет потенциальную группу, но не подтверждает территорию заказчика и источник дохода
Армения	Общие основания временного пребывания	В том числе предпринимательская деятельность	Специальная категория не выделена; бизнес-регистрация не подтверждает дистанционную внешнюю

			занятость
Беларусь	Общие категории въездных виз	Срок и цель поездки	Дистанционная работа с иностранным доходом отдельно не идентифицируется
Россия	Общие категории виз	Цель въезда по Федеральному закону № 114-ФЗ	Самостоятельная категория отсутствует; фактическая ЦТМ может не попадать в визовую статистику

Источник: составлено автором по результатам сравнительного анализа.

Разницу целесообразно рассмотреть вне специальной визовой терминологии. Житель Новосибирска, постоянно работающий онлайн на московское подразделение, может соответствовать межрегиональной ЦТМ, хотя он никуда не переезжал. Специалист в Казахстане с постоянным иностранным заказчиком может соответствовать международной ЦТМ. Неработающий супруг, сопровождающий получателя визы, в эту группу не входит. Во всех случаях проверяется занятость человека; документ лишь помогает найти его в административных данных.

Для оценки следует учитывать страну и регион проживания, место фактического выполнения работы, территорию работодателя или заказчика, цифровой способ выполнения трудовых функций, продолжительность связи и источник трудового дохода. При нескольких заказчиках нужно фиксировать их распределение и долю внешнего дохода. Под территорией работодателя целесообразно понимать подразделение, с которым связана работа, а не автоматически юридический адрес головной компании. Иначе местная занятость в филиале международной организации будет ошибочно отнесена к трансграничной.

Единицей подсчёта должен быть человек за выбранный период. Повторная выдача или продление документа не означает появления нового работника. Поэтому при подсчёте людей необходимо связывать повторные записи с одним лицом, а сопровождающих членов семьи учитывать отдельно от работающих обладателей статуса.

Если данных недостаточно, случаи следует разделять по степени определённости: отдельно учитывать тех, у кого внешняя трудовая связь

Том 1, номер 1, Июль-Сентябрь 2026 г. Economic Systems and Management
подтверждена, предполагается или не установлена. Самоидентификация человека как цифрового кочевника полезна для изучения образа жизни, но недостаточна для оценки занятости и источников дохода.

Такое разделение важно и при анализе экономических последствий. Человек может получать доход из-за рубежа и тратить его в стране пребывания, поддерживая местный спрос. Однако рост расходов не означает такого же роста местного производства. Иная ситуация возникает, если специалист устраивается в местную компанию: здесь речь идёт больше о пополнении рынка труда, чем о притоке внешнего трудового дохода.

Отдельная проблема – период наблюдения. Годовой подсчёт удобен для сравнения стран, но за ним могут скрываться короткие периоды работы и переезды между несколькими государствами. Поэтому число людей за год следует дополнять данными о продолжительности фактической работы и пребывания. Один человек может за год работать из двух стран и попасть в статистику обеих. Для каждой страны это отдельный эпизод занятости, но при общей оценке по ЕАЭС возникнет двойной счёт. На уровне объединения необходимо отдельно считать уникальных людей и эпизоды работы и заранее указывать используемую единицу наблюдения.

Таким образом, одного показателя числа выданных виз недостаточно. Для оценки экономических последствий его необходимо дополнять сведениями о характере трудовых связей, продолжительности работы, расходах и налогах.

Не менее важно заранее определить случаи, не относящиеся к исследуемой группе. Перевод из-за рубежа ещё не означает оплату труда: это могут быть личные сбережения или помощь семьи. Использование приложения для поиска заказа также не делает работу дистанционной. Например, заказ местной доставки через иностранную платформу не переносит услугу на внешний рынок. Поэтому в анкете следует спрашивать не только о платеже и посреднике, но и о выполненном задании. В пограничных случаях нужно сохранять исходные ответы, а не присваивать категорию по одному признаку. Это позволит

проверить результат при изменении определения ЦТМ и оценить, насколько итоговая численность зависит от выбранных правил.

Заключение

Сравнение пяти государств ЕАЭС показывает, что правовой статус цифрового кочевника нельзя использовать как готовый показатель цифровой трудовой миграции. Национальные режимы отбирают получателей по разным основаниям, а часть удалённых работников находится вне специальных программ.

Практический результат исследования – набор признаков, позволяющий проверить связь между местом проживания и внешним рынком труда. Следующий шаг – испытать его на данных о реальной занятости и согласовать правила учёта повторных документов, нескольких заказчиков и смешанных доходов.

Для сопоставимой статистики важнее одинаково описывать работу людей, чем вводить одинаковые названия виз.

Библиография

1. Рязанцев С. В., Рязанцев Н. С. Миграция «цифровых кочевников»: глобальные тренды и позиции стран // Мировая экономика и международные отношения. 2024. Т. 68. № 2. С. 116–126. DOI: <https://doi.org/10.20542/0131-2227-2024-68-2-116-126> EDN: HRMPVT.
2. Таишева В. В. Цифровые нómады и миграционные процессы в российской IT-сфере: политологический анализ // Вестник РУДН. Серия: Политология. 2022. Т. 24. № 3. С. 460–479. DOI: <https://doi.org/10.22363/2313-1438-2022-24-3-460-479> EDN: YGUV EV.
3. Бокаев Б. Н., Торебекова З. Т., Наурызбек М. Д., Бактияров А. Д. Правовой статус и механизмы регулирования цифровых кочевников в контексте глобальной миграции // Вестник КазНУ. Серия юридическая. 2025. Т. 115. № 3. С. 28–34. DOI: <https://doi.org/10.26577/JAPJ202511533>.
4. Шевчук А. В. Теоретизируя цифровые платформы: концептуальная схема для гиг-экономики // Экономическая социология. 2023. Т. 24. № 5. С. 11–53. DOI: <https://doi.org/10.17323/1726-3247-2023-5-11-53> EDN: BWBНIE.
5. Тонких Н. В. Влияние дистанционной занятости на разные сферы жизни: субъективные оценки россиянок // Экономическая социология. 2023. Т. 24. № 5. С. 66–92. DOI: <https://doi.org/10.17323/1726-3247-2023-5-66-92>.

6. Шерстнева А. Р. Резидентная мобильность цифровых кочевников в агломерации Денпасара // Городские исследования и практики. 2023. Т. 8. № 3. С. 48–64. DOI: <https://doi.org/10.17323/usp83202348-64>.
7. Cook D. What is a digital nomad? Definition and taxonomy in the era of mainstream remote work // World Leisure Journal. 2023. Vol. 65(2). P. 256–275. (На англ.). DOI: <https://doi.org/10.1080/16078055.2023.2190608>.
8. Koskela K., Beckers P. Typologizing Digital Nomad Visas: Comparing Policy Rationales from Tourism to Wealth Accumulation to Immigration // Journal of Comparative Policy Analysis: Research and Practice. 2024. Vol. 26(5). P. 407–425. (На англ.). DOI: <https://doi.org/10.1080/13876988.2024.2343696>.
9. Ehn K., Jorge A., Marques-Pita M. Digital Nomads and the COVID-19 Pandemic: Narratives About Relocation in a Time of Lockdowns and Reduced Mobility // Social Media + Society. 2022. Vol. 8(1). (На англ.). DOI: <https://doi.org/10.1177/20563051221084958>.
10. Holleran M. Pandemics and geoarbitrage: digital nomadism before and after COVID-19 // City. 2022. Vol. 26(5–6). P. 831–847. (На англ.). DOI: <https://doi.org/10.1080/13604813.2022.2124713>.
11. Holleran M., Notting M. Mobility guilt: digital nomads and COVID-19 // Tourism Geographies. 2023. Vol. 25(5). P. 1341–1358. (На англ.). DOI: <https://doi.org/10.1080/14616688.2023.2217538>.
12. Bednorz J. Working from anywhere? Work from here! Approaches to attract digital nomads // Annals of Tourism Research. 2024. Vol. 105. Article 103715. (На англ.). DOI: <https://doi.org/10.1016/j.annals.2023.103715>.
13. Bozzi A. Digital nomadism from the perspective of places and mobilities: a literature review // European Transport Research Review. 2024. Vol. 16. Article 50. (На англ.). DOI: <https://doi.org/10.1186/s12544-024-00663-z>.
14. Jiwasiddi A., Schlagwein D., Cahalane M., Cecez-Kecmanovic D., Leong C., Ractham P. Digital nomadism as a new part of the visitor economy: The case of the “digital nomad capital” Chiang Mai, Thailand // Information Systems Journal. 2024. Vol. 34(5). P. 1493–1535. (На англ.). DOI: <https://doi.org/10.1111/isj.12496>.
15. Henkens J. H. D. Digital nomadism from a life course perspective // Advances in Life Course Research. 2025. Vol. 64. Article 100673. (На англ.). DOI: <https://doi.org/10.1016/j.alcr.2025.100673>.
16. KC H., Triandafyllidou A. Digital Nomadism and the Emergence of Digital Nomad Visas: What Policy Objectives Do States Aim to Achieve? // International Migration Review. 2026. Vol. 60(1). P. 71–92. (На англ.). DOI: <https://doi.org/10.1177/01979183241306367>.
17. Договор о Евразийском экономическом союзе от 29.05.2014. Ст. 96–97. URL:

https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163855/
(дата обращения: 15.09.2026).

18. Правила оформления приглашений, согласования приглашений на въезд иностранцев и лиц без гражданства в Республику Казахстан, выдачи, аннулирования, восстановления виз Республики Казахстан, а также продления и сокращения сроков их действия: утв. совместным приказом МИД Республики Казахстан от 24.11.2016 № 11-1-2/555 и МВД Республики Казахстан от 28.11.2016 № 1100. URL: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/V1600014531> (дата обращения: 15.09.2026).

19. Закон Кыргызской Республики от 18.11.2024 № 181 «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Кыргызской Республики (в законы Кыргызской Республики «О внешней миграции», «О внешней трудовой миграции»)». URL: <https://cbd.minjust.gov.kg/4-5427/edition/21560/ru> (дата обращения: 15.09.2026).

20. Постановление Кабинета Министров Кыргызской Республики от 30.04.2025 № 241 «Об утверждении Положения о порядке присвоения иностранным гражданам статуса «Цифровой кочевник» («Digital Nomad»)». URL: <https://cbd.minjust.gov.kg/7-42651/edition/33756/ru> (дата обращения: 15.09.2026).

21. Закон Республики Армения от 25.12.2006 № ЗР-47-Н «Об иностранных лицах». Ст. 14–16. URL: <https://www.arlis.am/hy/acts/60933> (дата обращения: 15.09.2026).

22. Федеральный закон от 15.08.1996 № 114-ФЗ «О порядке выезда из Российской Федерации и въезда в Российскую Федерацию». Ст. 25.6. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_11376/ (дата обращения: 15.09.2026).

23. Kazakhstan Introduces New Visa Options for Skilled Professionals and Digital Nomads (2025). Министерство иностранных дел Республики Казахстан. (На англ.). URL: <https://www.gov.kz/memleket/entities/mfarriga/press/article/details/194459?lang=en> (дата обращения: 15.09.2026).

24. Въездные визы. Документы визовой поддержки. Министерство иностранных дел Республики Беларусь. URL: https://www.mfa.gov.by/visa/ru Visa_types/ (дата обращения: 15.09.2026).

References

1. Ryazantsev S. V., Ryazantsev N. S. Migration of “Digital Nomads”: Global Trends and States’ Approach // World Economy and International Relations. 2024. Vol. 68(2). P. 116–126. (In Russ.). DOI: <https://doi.org/10.20542/0131-2227-2024-68-2-116-126> EDN: HRMPVT.

2. Taisheva V. V. Digital Nomads and Migration Processes in the Russian IT: A Political Analysis // RUDN Journal of Political Science. 2022. Vol. 24(3). P. 460–479. (In Russ.). DOI: <https://doi.org/10.22363/2313-1438-2022-24-3-460-479> EDN: YGUVFV.

3. Bokayev B. N., Torebekova Z. T., Nauryzbek M. D., Bakhtiyarov A.

D. Legal Status and Regulatory Framework of Digital Nomads: An Analysis in the Context of Global Migration // Journal of Actual Problems of Jurisprudence. 2025. Vol. 115(3). P. 28–34. (In Russ.). DOI: <https://doi.org/10.26577/JAPJ202511533>.

4. Shevchuk A. V. Theorizing Digital Platforms: A Conceptual Framework for the Gig Economy // Journal of Economic Sociology. 2023. Vol. 24(5). P. 11–53. (In Russ.). DOI: <https://doi.org/10.17323/1726-3247-2023-5-11-53> EDN: BWBHIE.

5. Tonkikh N. V. Family-Work and Private Life of Women: Qualitative Changes in the Remote Working Environment // Journal of Economic Sociology. 2023. Vol. 24(5). P. 66–92. (In Russ.). DOI: <https://doi.org/10.17323/1726-3247-2023-5-66-92>.

6. Sherstneva A. R. Residential Mobility of Digital Nomads in Denpasar Greater Area // Urban Studies and Practices. 2023. Vol. 8(3). P. 48–64. (In Russ.). DOI: <https://doi.org/10.17323/usp83202348-64>.

7. Cook D. What is a digital nomad? Definition and taxonomy in the era of mainstream remote work // World Leisure Journal. 2023. Vol. 65(2). P. 256–275. DOI: <https://doi.org/10.1080/16078055.2023.2190608>.

8. Koskela K., Beckers P. Typologizing Digital Nomad Visas: Comparing Policy Rationales from Tourism to Wealth Accumulation to Immigration // Journal of Comparative Policy Analysis: Research and Practice. 2024. Vol. 26(5). P. 407–425. DOI: <https://doi.org/10.1080/13876988.2024.2343696>.

9. Ehn K., Jorge A., Marques-Pita M. Digital Nomads and the COVID-19 Pandemic: Narratives About Relocation in a Time of Lockdowns and Reduced Mobility // Social Media + Society. 2022. Vol. 8(1). DOI: <https://doi.org/10.1177/20563051221084958>.

10. Holleran M. Pandemics and geoarbitrage: digital nomadism before and after COVID-19 // City. 2022. Vol. 26(5–6). P. 831–847. DOI: <https://doi.org/10.1080/13604813.2022.2124713>.

11. Holleran M., Notting M. Mobility guilt: digital nomads and COVID-19 // Tourism Geographies. 2023. Vol. 25(5). P. 1341–1358. DOI: <https://doi.org/10.1080/14616688.2023.2217538>.

12. Bednorz J. Working from anywhere? Work from here! Approaches to attract digital nomads // Annals of Tourism Research. 2024. Vol. 105. Article 103715. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.annals.2023.103715>.

13. Bozzi A. Digital nomadism from the perspective of places and mobilities: a literature review // European Transport Research Review. 2024. Vol. 16. Article 50. DOI: <https://doi.org/10.1186/s12544-024-00663-z>.

14. Jiwasiddi A., Schlagwein D., Cahalane M., Cecez-Kecmanovic D., Leong C., Ractham P. Digital nomadism as a new part of the visitor economy: The case of the “digital nomad capital” Chiang Mai, Thailand // Information Systems Journal. 2024. Vol. 34(5). P. 1493–1535. DOI:

<https://doi.org/10.1111/isj.12496>.

15. Henkens J. H. D. Digital nomadism from a life course perspective // *Advances in Life Course Research*. 2025. Vol. 64. Article 100673. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.alcr.2025.100673>.

16. КС Н., Triandafyllidou A. Digital Nomadism and the Emergence of Digital Nomad Visas: What Policy Objectives Do States Aim to Achieve? // *International Migration Review*. 2026. Vol. 60(1). P. 71–92. DOI: <https://doi.org/10.1177/01979183241306367>.

17. Treaty on the Eurasian Economic Union of 29 May 2014. Arts. 96–97. (In Russ.). URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163855/ (accessed on: 15.09.2026).

18. Rules for invitations and visas of the Republic of Kazakhstan, approved by joint orders of the Ministry of Foreign Affairs of 24 November 2016 no. 11-1-2/555 and the Ministry of Internal Affairs of 28 November 2016 no. 1100. (In Russ.). URL: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/V1600014531> (accessed on: 15.09.2026).

19. Law of the Kyrgyz Republic of 18 November 2024 no. 181 amending the laws on external migration and external labour migration. (In Russ.). URL: <https://cbd.minjust.gov.kg/4-5427/edition/21560/ru> (accessed on: 15.09.2026).

20. Resolution of the Cabinet of Ministers of the Kyrgyz Republic of 30 April 2025 no. 241 approving the procedure for granting Digital Nomad status to foreign citizens. (In Russ.). URL: <https://cbd.minjust.gov.kg/7-42651/edition/33756/ru> (accessed on: 15.09.2026).

21. Law of the Republic of Armenia of 25 December 2006 no. HO-47-N on Foreigners. Arts. 14–16. (In Russ.). URL: <https://www.arlis.am/hy/acts/60933> (accessed on: 15.09.2026).

22. Federal Law of 15 August 1996 no. 114-FZ on the procedure for leaving the Russian Federation and entering the Russian Federation. Art. 25.6. (In Russ.). URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_11376/ (accessed on: 15.09.2026).

23. Kazakhstan Introduces New Visa Options for Skilled Professionals and Digital Nomads (2025). Ministry of Foreign Affairs of the Republic of Kazakhstan. URL: <https://www.gov.kz/memleket/entities/mfa-riga/press/article/details/194459?lang=en> (accessed on: 15.09.2026).

24. Vyezdnye vizes. Dokumenty vizovoi podderzhki [Entry Visas and Visa Support Documents]. Ministry of Foreign Affairs of the Republic of Belarus. (In Russ.). URL: https://www.mfa.gov.by/visa/ru_visa_types/ (accessed on: 15.09.2026).

ОБ АВТОРЕ: Линецкий Никита Антонович, аспирант кафедры экономики труда и управления персоналом, ПАО «Сбербанк», Сибирский банк, ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ» (НГУЭУ), Новосибирск,

Том 1, номер 1, Июль-Сентябрь 2026 г. Economic Systems and Management
Россия (e-mail: nlinetckii@yandex.ru; ORCID: 0000-0001-9253-6934; SPIN-РИНЦ: 2882-7229; ResearcherID: RBB-3209-2026).

КОНФЛИКТ ИНТЕРЕСОВ

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

ABOUT THE AUTHOR: Nikita Antonovich Linetskiy, postgraduate student, Department of Labor Economics and Human Resource Management, Sberbank PJSC, Siberian Bank, Novosibirsk State University of Economics and Management (NSUEM), Novosibirsk, Russia (e-mail: nlinetckii@yandex.ru; ORCID: 0000-0001-9253-6934; SPIN-RSCI: 2882-7229; ResearcherID: RBB-3209-2026).

CONFLICT OF INTEREST

The author declares no conflict of interest.

РУССКИХ Д.А.¹ КОТЛЯЧКОВА Н.В.²

¹ Удмуртский государственный университет, Ижевск, Россия.

² Удмуртский государственный университет, Ижевск, Россия.

ЦИТИРОВАТЬ СТАТЬЮ: Русских Д.А. Современные тенденции развития международной инвестиционной деятельности/ Д.А. Русских, Н.В. Котлячкова// Экономические системы и управление. –2026. – Т.1, №1. – С.65-70. – DOI 10.68553/esm.000006
УДК 339.727.22

JEL: F21, F23, F38

Современные тенденции развития международной инвестиционной деятельности

Аннотация. Цель исследования состоит в выявлении ключевых тенденций современного развития международной инвестиционной деятельности. Объектом выступают международные инвестиционные потоки, предметом являются изменения их масштабов, географии и отраслевой структуры. Используются методы анализа, сравнения, обобщения и изучения статистических данных. Установлено снижение глобальных прямых иностранных инвестиций при существенной региональной дифференциации, рост значения цифровой экономики и усиление государственного контроля в стратегических секторах. Сделан вывод о формировании более фрагментированной и технологически ориентированной модели международного движения капитала.

Ключевые слова. международные инвестиции, прямые иностранные инвестиции, международное движение капитала, инвестиционный рынок, цифровая экономика, устойчивое финансирование, инвестиционная политика.

The information function of Shariah stock indices

Russkikh D.A.¹, Kotlyachkova N.V.²

¹ Udmurt State University, Izhevsk, Russia.

² Udmurt State University, Izhevsk, Russia.

CITE THIS ARTICLE: Russkikh D.A. Modern trends in the development of international investment activity / D.A. Russkikh, N.V. Kotlyachkova // Economic Systems and Management. – 2026. – Vol. 1, No. 1. – P. 65–70 – DOI 10.68553/esm.000006

UDC 339.727.22

JEL: F21, F23, F38

Abstract. The purpose of the study is to identify the key trends in the current development of international investment activity. The object of the research is international investment flows, while the subject is the change in their scale, geography and sectoral structure. The study applies analysis, comparison, generalization and statistical data review. The results indicate declining global foreign

direct investment, strong regional divergence, growing investment in the digital economy and tighter state control in strategic sectors. International capital flows are becoming more fragmented and technology-oriented.

Keywords: international investment, foreign direct investment, international capital flows, investment market, digital economy, sustainable finance, investment policy.

Международная инвестиционная деятельность остается одним из ключевых механизмов перераспределения капитала в мировой экономике. Международные инвестиции представляют собой вложение финансовых и материальных ресурсов за пределами национальной экономики с целью получения дохода, участия в управлении активами либо достижения иного экономического эффекта. В зависимости от характера вложений выделяются прямые и портфельные инвестиции, а по источнику капитала, государственные и частные. Для современного этапа особенно значимы прямые иностранные инвестиции, поскольку они связаны не только с перемещением финансовых ресурсов, но и с передачей технологий, созданием производственных мощностей и включением принимающих стран в международные цепочки создания стоимости [1].

Решение инвестора о размещении капитала формируется под воздействием комплекса факторов. К ним относятся макроэкономическая стабильность, емкость рынка, стоимость и квалификация рабочей силы, качество инфраструктуры, состояние нормативно-правовой среды и уровень инвестиционных рисков. При этом традиционные преимущества, например наличие природных ресурсов или относительно дешевой рабочей силы, сохраняют значение, однако все сильнее дополняются технологическими, институциональными и геополитическими факторами. В результате современная конкуренция за капитал строится не только вокруг доходности проекта, но и вокруг устойчивости цепочек поставок, доступа к технологиям и предсказуемости регулирования [2].

Данные за 2024 г. показывают неоднозначную динамику мирового инвестиционного рынка. Глобальные прямые иностранные инвестиции сократились на 11 % и составили около 1,5 трлн долл. США. Снижение

продолжилось второй год подряд. Одновременно региональная динамика существенно различалась. Приток ПИИ в развитые страны уменьшился на 22 %, а в Европе, на 58 %. В Северной Америке, напротив, был зафиксирован рост на 23 %, связанный в том числе с крупными проектами в сфере производства полупроводников. Азия сохранила положение крупнейшего региона по объему инвестиций, несмотря на общее снижение на 3 %. В странах АСЕАН приток ПИИ увеличился на 10 % и достиг 225 млрд долл. США [3].

Заметные изменения происходят и в структуре международных инвестиций. Трансграничные слияния и поглощения в 2024 г. выросли на 14 %, до 443 млрд долл. США, однако оставались ниже среднего уровня последнего десятилетия. Международное проектное финансирование сократилось на 26 %. Особенно выраженным было снижение инвестиций в инфраструктуру, возобновляемую энергетику, водоснабжение и агропродовольственные системы развивающихся стран. Такая динамика показывает, что стоимость заемного финансирования и повышенная неопределенность сильнее воздействуют на капиталоемкие и долгосрочные проекты [3].

Одновременно усиливается роль цифровой экономики как самостоятельного направления международного движения капитала. В 2021–2023 гг. на цифровой сектор приходилось в среднем 8,3 % мировых ПИИ против 5,5 % в 2012–2014 гг. С 2020 г. объем инвестиций в новые проекты цифровой экономики вырос почти в три раза и достиг 360 млрд долл. США. Основными направлениями становятся цифровые услуги, программные решения, центры обработки данных, финтех, облачная инфраструктура и связанные с искусственным интеллектом вычислительные мощности. Однако распределение такого капитала остается неравномерным, поскольку значительная часть проектов концентрируется в ограниченном числе стран с развитой инфраструктурой и технологическими экосистемами [3].

Еще одной тенденцией является сочетание мер по привлечению иностранного капитала с усилением его государственного контроля. В 2024 г.

около 78 % новых мер инвестиционной политики были направлены на поддержку инвесторов. Государства использовали налоговые льготы, субсидии, упрощение разрешительных процедур и механизмы «единого окна». Одновременно в стратегических отраслях расширялись ограничения, связанные с национальной безопасностью. Более 40 % ограничительных мер касались механизмов проверки иностранных инвестиций в высокие технологии и добычу критически важных полезных ископаемых. Число стран, применяющих режимы проверки ПИИ по основаниям национальной безопасности, с 2015 г. увеличилось более чем вдвое и достигло 46 [3].

Таким образом, современный международный инвестиционный рынок развивается одновременно под воздействием противоположных процессов. С одной стороны, государства заинтересованы в притоке капитала и создают для инвесторов более удобные условия. С другой стороны, стратегические технологии, критическая инфраструктура и ресурсы все чаще становятся объектом специального контроля. Это меняет саму логику международной инвестиционной деятельности, поскольку при выборе юрисдикции инвестор вынужден учитывать не только ожидаемую доходность и экономические условия, но и геополитические риски, требования к локализации, ограничения на трансграничные операции и устойчивость цепочек поставок.

Перспективы международной инвестиционной деятельности связаны прежде всего с технологическим развитием, цифровизацией и поиском новых моделей финансирования инфраструктуры. Дополнительным фактором остается развитие устойчивого финансирования. В 2024 г. объем выпуска устойчивых облигаций превысил 1 трлн долл. США, а объем «зеленых» облигаций достиг 672 млрд долл. США. При этом снижение притока средств в устойчивые фонды и рост регуляторного давления показывают, что дальнейшее развитие этого сегмента будет зависеть от качества стандартов, прозрачности проектов и доверия инвесторов [3].

Проведенный анализ позволяет сделать вывод, что международное

движение капитала становится более избирательным и структурно неоднородным. Общий спад ПИИ не означает одинакового сокращения инвестиционной активности во всех регионах и секторах. Капитал перераспределяется в пользу технологических отраслей, отдельных производственных кластеров и стран, способных обеспечить инфраструктуру, институциональную устойчивость и приемлемый уровень риска. В ближайшей перспективе конкурентоспособность стран на мировом инвестиционном рынке будет во многом определяться их способностью сочетать открытость для капитала с защитой стратегических интересов и созданием условий для реализации долгосрочных технологических проектов.

Список литературы

1. Дерен В. И. Мировая экономика и международные экономические отношения. М.: Юрайт, 2023. 618 с.
2. Мировая экономика / под ред. Б. М. Смитиенко, Н. В. Лукьянович. М.: Юрайт, 2024. 443 с.
3. Материалы и статистические данные, использованные в курсовой работе «Особенности современного развития международной инвестиционной деятельности», 2026.

References

1. Deren V. I. World Economy and International Economic Relations. Moscow: Yurayt, 2023. 618 p.
2. World Economy / Ed. by B. M. Smitienko, N. V. Lukyanovich. Moscow: Yurayt, 2024. 443 p.
3. Materials and statistical data used in the term paper "Specifics of the Modern Development of International Investment Activity," 2026.

ОБ АВТОРАХ: Русских Даниил Алексеевич, Удмуртский государственный университет, Ижевск, Россия (e-mail: daniel.russkikh@mail.ru). Котлячкова Наталья Владимировна, кандидат экономических наук, доцент, Удмуртский государственный университет, Ижевск, Россия.

КОНФЛИКТ ИНТЕРЕСОВ

Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

ABOUT THE AUTHORS: Daniil Alekseevich Russkikh, Udmurt State University, Izhevsk, Russia (e-mail: daniel.russkikh@mail.ru). Natalia Vladimirovna Kotlyachkova, PhD in Economics, Associate Professor, Udmurt State University, Izhevsk, Russia.

CONFLICT OF INTEREST

The authors declare no conflict of interest.

ПРАВИЛА

предоставления материалов авторами журнала «Экономические системы и управление»

Требования к оформлению статьи

Общий объем статьи (без учета Библиографии) – от 15000 до 40000 знаков (включая пробелы). Оригинальность текста статьи – более 80 %.

Размер страницы – А4. Поля – 2 см. Шрифт – Times New Roman, кегль – 12-14 (в таблицах и рисунках – 10-12). Междустрочный интервал – 1,1. Абзацный отступ – 0,5 см.

Рисунки (желательно цветные), созданные в едином стиле графического исполнения средствами Microsoft Office, Corel Draw, должны допускать возможность редактирования. Названия рисунков и таблиц оформляются на русском и английском языках (использование автоматических переводчиков не допускается). На все рисунки и таблицы должны быть ссылки в тексте статьи.

Формулы набираются в Microsoft Equation 3.0 или Math Type 6 целиком (набор формул из составных частей не допускается). Формулы нумеруются в круглых скобках, на них должны быть ссылки в тексте статьи.

Примечания оформляются в виде постраничных сносок. Нумерация сносок постраничная.

Статьи, направляемые в Журнал, должны иметь строгую структуру.

1. В левом верхнем углу указывается:

- **тип рукописи** (научная статья, обзорная статья, рецензия)
- **область исследований** (5.2.3 - Региональная и отраслевая экономика, 5.2.4 – Финансы, 5.5.3 - Государственное управление и отраслевые политики)
- **индекс УДК** (см. например, <https://www.teacode.com/online/udc/>)
- **индексы JEL** (от 3 до 6) (см.: <https://www.aeaweb.org/jel/guide/jel.php>)

2. **Название статьи** должно кратко (не более 10 слов), но информативно и точно отражать основной результат проведенного исследования.

3. **Имя, отчество, фамилия** каждого автора, **официальное название организации** (место работы / учебы каждого автора).

4. **Аннотация.** Объем – от 200 до 300 слов. Аннотация является кратким обзором статьи, представляющим основное содержание и выводы исследования, поскольку для большинства зарубежных читателей она будет главным источником информации о данном исследовании. Из аннотации должны быть ясны актуальность научной проблемы, цель исследования, последовательно решенные задачи, применяемая методика (без уточнения деталей), основные результаты исследования, практическая значимость и перспективы исследования. Текст аннотации должен быть внутренне связным и логически структурированным (следовать логике текста статьи). В аннотации не должно быть материала, который не содержится в статье. Аннотация не должна дословно повторять текст статьи и должна быть самостоятельным источником информации.

5. Ключевые слова (в алфавитном порядке) – от 5 до 10 слов / словосочетаний – должны определять собой (маркировать) область знания, предметную область и тематику исследования, способствуя идентификации статьи в поисковых системах.

6. Название статьи (английском языке). Использование автоматических переводчиков не допускается.

7. Имя, отчество, фамилия каждого автора, **официальное название организации** (место работы / учебы каждого автора) **(на английском языке)**. Использование автоматических переводчиков не допускается.

8. Abstract (аннотация на английском языке). Использование автоматических переводчиков не допускается.

9. Keywords (ключевые слова на английском языке). Использование автоматических переводчиков не допускается.

10. Введение. Необходимо: (1) определить актуальность исследуемой проблемы, (2) обозначить состояние научного знания по ней (необходимо не просто перечислить, а провести критический анализ ранее опубликованных исследований), (3) четко сформулировать цели, задачи, объект исследования.

11. Материалы и методы. Должно быть представлено детальное описание: (1) используемого методологического аппарата (количественные и качественные методы); (2) методов и приемов, используемых для сбора и анализа оригинальных данных; (3) возможных методологических ограничений и их влияния на целостность и обоснованность полученных результатов. Не рекомендуется подробно описывать стандартные, общеизвестные методы (в этом случае используйте ключевые ссылки на ранее опубликованные источники с описанием этих методов), новый авторский метод необходимо описать подробно.

12. Результаты и их обсуждение. Необходимо представить краткое изложение полученных теоретических и/или эмпирических данных по заявленным исследовательским вопросам. Изложение результатов должно заключаться в выявлении обнаруженных закономерностей, а не в механическом пересказе содержания таблиц и графиков. Обсуждение должно содержать интерпретацию полученных результатов исследования.

13. Заключение. Необходимо сопоставить полученные результаты с обозначенными целью и задачами работы. Здесь же должны быть указаны предложения по практическому применению, направлению будущих исследований.

14. Вклад авторов (данный раздел является обязательным в случае соавторства). Указывается фактический вклад каждого соавтора в выполненную работу.

15. Конфликт интересов. Следует указать на реальный или потенциальный конфликт интересов. Если конфликта интересов нет, то следует написать, что «автор заявляет об отсутствии конфликта интересов».

16. Благодарности (данный раздел не является обязательным). Добавьте его, если считаете необходимым выразить признательность отдельным людям и организациям за помощь в подготовке и написании статьи. Также здесь следует указать как финансировалось исследование (за счет каких грантов, стипендий, контрактов).

17. Библиография. Источники в списке перечисляются в порядке упоминания в тексте статьи в квадратных скобках [1]. Ссылки на библиографию одиночные, т.е. фраза – одна ссылка [1], фраза – ссылка [2] и т.д. Нельзя: фраза – ссылки [1-5]. В списке перечисляются все, и только те источники, на которые есть ссылки в тексте. Список должен включать **не менее 15** источников, в том числе как минимум 5 российских и/или зарубежных источника, индексируемых в базах данных Web of Science и/или Scopus. Источники не должны быть старше 5 лет. В список **НЕЛЬЗЯ** включать сборники конференций, интернет-ресурсы, учебники, учебные пособия, неопубликованные работы, авторефераты, диссертации, ГОСТы, патенты. Допускается самоцитирование 1-2 источника (не более 15 % от общего количества источников), как и цитирование других авторов, должно быть обоснованным и соответствовать тематике и задачам научной работы. Необходимо указывать в списке DOI и EDN (если есть).

18. References (Библиография на английском языке). Использование автоматических переводчиков не допускается. Англоязычные версии названий многих публикаций, журналов, книг и т.д. можно найти на сайтах издательств, журналов, Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU и др. Если источник не имеет англоязычной версии, то необходимо представить его транслитерацию. Не рекомендуется делать транслитерацию вручную, можно воспользоваться бесплатной программой транслитерации на сайте <http://www.transliteration.com>. Нумерация источников должна соответствовать нумерации в Библиографии.

Примеры оформления Библиографии и References:

Библиография	References
<i>Печатные неперидические издания (книги, главы в книгах)</i>	
Климов Е.А. Психология профессионального самоопределения. М.: Центр «Академия», 2004. 304 с.	Klimov E.A. Psikhologiya professional'nogo samoopredeleniya [Psychology of professional self-reliance]. M.: Centre «Akademiya», 2004. 304 p. (In Russ.).
Глазьев С.Ю. Экономика будущего. Есть ли у России шанс? М.: Книжный мир, 2018. 640 с.	Glazyev S.Yu. Economy of the future. Does Russia have a chance? M.: Knizhny mir, 2018. 640 p. (In Russ.).
Киссинджер Г.А. Мировой порядок: пер. с англ. Москва: АСТ, 2018. 511 с.	Kissinger H. World Order. Penguin Press, 2014. 420 p.
Berggren N., Nilsson Th. Economic Freedom as a Driver of Trust and Tolerance. In book: Economic Freedom of the World: 2020 Annual Report. Publisher: The Fraser Institute, 2020. Pp. 187-211. (на англ.).	Berggren N., Nilsson Th. Economic Freedom as a Driver of Trust and Tolerance. In book: Economic Freedom of the World: 2020 Annual Report. Publisher: The Fraser Institute, 2020. Pp. 187-211.
<i>Печатные периодические издания (журналы)</i>	
Рудь Е.М., Рудь А.Е. Конкурентоспособность организации как объект институционального регулирования // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия Экономика. Управление. Право. 2019. Том 19. № 2. С. 142-146. DOI: https://doi.org/10.18500/1994-2540-2019-19-2-142-146	Rud E.M., Rud A.E. Organization competitiveness as an institutional regulation object // Izvestiya of Saratov University. New Series. Series: Economics. Management. Law. 2019. Vol. 19(2). Pp. 142-145. (In Russ.). DOI: https://doi.org/10.18500/1994-2540-2019-19-2-142-146
Тихомирова А.А., Котиков П.Е. Цифровая медицина – новый уровень развития российского здравоохранения // Аллея науки. 2018. Том 8. № 5(21). С. 779-782.	Tikhomirova A.A., Kotikov P.E. Tsifrovaya meditsina – novyi uroven' razvitiya rossiyskogo zdravookhraneniya [Digital medicine – a new level of development of Russian health care] // Alley of Science. 2018. Vol. 8(5-21). Pp. 779-782. (In Russ.).
Dolores V.S., Hurtado-Torres N., and Matías-Reche F. Training as a generator of employee capabilities // The International Journal of Human Resource Management. 2013. Vol. 23(13). Pp. 2680-2697. (На англ.). DOI: https://doi.org/10.1080/09585192.2011.610971	Dolores V.S., Hurtado-Torres N., Matías-Reche F. Training as a generator of employee capabilities // The International Journal of Human Resource Management. 2013. Vol. 23(13). Pp. 2680-2697. DOI: https://doi.org/10.1080/09585192.2011.610971

<i>Электронные ресурсы</i>	
Бизнес-демография (2021). Федеральная служба государственной статистики. URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/33PW8E90/bush-dem4.html (дата обращения 06.02.2021).	Business demographics (2021). Federal State Statistics Service. (In Russ.). URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/33PW8E90/bush-dem4.html (accessed on 06.02.2021).
В федеральных сетях: как выживают региональные банки (2020). Эксперт РА. URL: https://raexpert.ru/researches/banks/fed_banks_2020/ (дата обращения: 18.02.2021).	V federal'nykh setyakh: kak vyzhivayut regional'nye banki [In federal networks: how regional banks survive] (2021). RA Expert. (In Russ.). URL: https://raexpert.ru/researches/banks/fed_banks_2020/ (accessed on 18.02.2021).
Международная академия экспертизы и оценки (2021). URL: https://маэо.рф (дата обращения 09.02.2021).	International Academy of Assessment and Evaluation (2021). (In Russ.). URL: https://маэо.рф (accessed on 09.02.2021).
<i>Законодательные и нормативные документы</i>	
Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» (2006). КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61763/baabe5b69a3c031bfb8d485891bf8077d6809a94/ (дата обращения: 18.02.2021).	Federal Law of July 26, 2006 No. 135-FL “O zashchite konkurentsii” [“On the protection of competition”] (2006). ConsultantPlus. (In Russ.). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61763/baabe5b69a3c031bfb8d485891bf8077d6809a94/ (accessed on 18.02.2021).

В случае несоответствия оформления статьи предъявляемым требованиям, она не публикуется. Статьи подлежат общему редактированию.

Requirements for the article formatting

Load the requirements for the manuscript formatting

The total volume of the article (not including the References) – from 15,000 to 40,000 characters (including spaces).

Page size – A4. Single-spaced with margins – 2 cm. Font – Times New Roman, size – 12-14 (in tables and figures – 10-12). The paragraph indent – 0,5 cm.

Figures (preferably colored) should be made in a single style of graphic execution in Microsoft Office, Corel Draw, should allow the possibility of editing. All figures and tables must be referenced in the text of the article.

Formulas should be typed in Microsoft Equation 3.0 or Math Type 6 as a whole (a set of formulas from component parts is not allowed). Formulas are numbered in parentheses; they must be referenced in the text of the article.

All articles must follow the structural pattern specified below.

1. In the upper left corner is indicated:

- **type of manuscript** (scientific article, survey, review)
- **JEL indexes** (3 to 6) (see: <https://www.aeaweb.org/jel/guide/jel.php>)

2. **The title of the article.** It should be brief (< 10 words), but informative and accurately reflect the main result of the research.

3. **First name, Middle name, Surname** of each author, **official name of the organization** (place of work / study of each author).

4. **Abstract** (200 to 300 words). The abstract is a brief overview of the article, presenting the main content and conclusions of the study. From the abstract should be clear about the relevance of the scientific problem, the purpose of the study, consistently solved problems, the methodology used (without specifying details), the main results of the study, the practical significance and prospects of research. Text of the abstract should be internally coherent and logically structured (follow the logic of the text of the article). The abstract should not contain material that is not contained in the article. The abstract should not repeat the text of the article verbatim and should be an independent source of information.

5. Keywords (in alphabetical order) – 5 to 10 words / word combinations – should mark the field of knowledge, subject area and research topic, contributing to the identification of the article in search engines. We recommend using AGROVOC to choose your preferred terminology.

6. Introduction. It is necessary to: (1) condition the relevance of the problem under study, (2) determine the state of scientific knowledge on it (it is necessary not just to list, but to critically analyze previously published studies), (3) clearly formulate goals, objectives, object of research.

7. Materials and Methods. A detailed description of (1) the methodological apparatus used (quantitative and qualitative methods); (2) methods and techniques used for collection and analysis of original data; (3) possible methodological limitations and their impact on the integrity and validity of the results obtained should be presented. It is not recommended to describe in detail standard, commonly known methods (in this case, use key references to previously published sources describing these methods), a new author's method should be described in detail.

8. Results and Discussion. It is necessary to present a summary of the obtained theoretical and/or empirical data on the stated research questions. Presentation of the results should consist in revealing of discovered regularities, not in mechanical retelling of the contents of tables and graphs. The discussion should include an interpretation of the results of the study.

9. Conclusion. It is necessary to compare the results obtained with the stated purpose and objectives of the work. It should also include suggestions for practical application, the direction of future research.

10. Authors' contribution (*this section is obligatory in case of co-authorship*). The actual contribution of each co-author to the completed work is indicated.

11. Conflicts of interests. An actual or potential conflict of interest should be indicated. If there is no conflict of interest, write that “the author declares that there is no conflict of interest”.

12. Acknowledgements (*this section is optional*). Add it if you consider it necessary to express gratitude to individuals and organizations for their help in preparing and writing the article. Also indicate here how the research was funded (from which grants, fellowships, contracts).

13. References. Sources in the list are listed in the order of mention in the text of the article in square brackets [1], [2-5]. In the list are listed all, and only those sources to which there are references in the text (articles of scientific journals, conference materials, books, information sites, government documents, etc.). The list must include at least 5 sources, including at least 5 sources indexed in the Web of Science and/or Scopus databases, which have been published no more than 5 years since. The list should NOT include textbooks, manuals, unpublished papers, abstracts and dissertations. Self-citation (no more than 10% of the total number of sources), as well as citing other authors, must be justified and correspond to the topic and objectives of the scientific work.

Examples of the formatting of the list of References:

Printed non-periodical publications (books)

Berggren N., and Nilsson Th. Economic Freedom as a Driver of Trust and Tolerance. In book: Economic Freedom of the World: 2020 Annual Report. Publisher: The Fraser Institute, 2020. Pp. 187-211.

Glazyev S.Yu. Economy of the future. Does Russia have a chance? M.: Knizhny mir, 2018. 640 p. (In Russ.).

Kissinger H. World Order. Penguin Press, 2014. 420 p.

Printed periodicals (Journals)

Dolores V.S., Hurtado-Torres N., and Matías-Reche F. Training as a generator of employee capabilities // The International Journal of Human Resource Management. 2013. Vol. 23(13). Pp. 2680-2697. DOI: <https://doi.org/10.1080/09585192.2011.610971>

Electronic resources

Strategic directions for the development of Eurasian economic integration (2014). Eurasian Economic Commission. URL: eec.eaeunion.org (accessed on: 10.04.2021).

Legislative and regulatory documents, standards

Federal Law of July 26, 2006 No. 135-FL “O zashchite konkurentsii” [“On the protection of competition”] (2006). ConsultantPlus. (In Russ.). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61763/baabe5b69a3c031bfb8d485891bf8077d6809a94/ (accessed on 18.02.2021).

If the article does not meet the requirements, it is not published. Articles are subject to general editing.

График выхода журнала в 2026-2027 годы

№ 1 - Выход номера – 30 сентября 2026.

№ 2 - Выход номера – 30 декабря 2026.

№ 3 - Выход номера – 30 марта 2027.

№ 4 - Выход номера – 30 июня 2027.

№ 5 - Выход номера – 30 сентября 2027.

№ 6 - Выход номера – 30 декабря 2027.

УВАЖАЕМЫЕ АВТОРЫ!

Мы рады, что Вы решили опубликовать свои научные исследования на страницах именно нашего журнала! Надеемся, что журнал «Экономические системы и управление» оправдал Ваши ожидания и будет Вам полезен.

Мы стараемся делать издание на высоком уровне.

Преимущества издания:

высокое качество выпускаемой продукции; разнонаправленность рубрик; быстрая вычитка и принятие материалов к печати; журнал размещается в научной электронной библиотеке eLYBRARY.RU; все статьи имеют цифровой идентификатор DOI; в редакционный совет входят ведущие специалисты и ученые, известные своими достижениями в научной деятельности по направлениям журнала.

Сайт издательства <https://esm-2026@ya.ru>



НАША ЦЕЛЬ – публикация качественных материалов, оригинальных научных статей по актуальным проблемам экономических наук и смежных областей. Мы объединяем исследователей, практиков и экспертов для развития экономической науки.

Журнал выходит четыре раза в год.

По всем вопросам Вы можете обратиться по электронной почте:

esm-2026@ya.ru